（全美超级畅销书）

THE MESSAGE OF A MASTER

最后的讲座

COAY Books

目录
Content

- 第1节：前 言(1)
- 第2节：前 言(2)
- 第3节：前 言(3)
- 第4节：前 言(4)
- 第5节：第一讲　神奇的故事(1)
- 第6节：第一讲　神奇的故事(2)
- 第7节：第一讲　神奇的故事(3)
- 第8节：第1课 讲座的由来(1)
- 第9节：第1课 讲座的由来(2)
- 第10节：第2课 吾乃世界之主
- 第11节：第3课 精神的力量(1)
- 第12节：第3课 精神的力量(2)
- 第13节：第4课 潜在的能力(1)
- 第14节：第4课 潜在的能力(2)
- 第15节：第5课 心灵的力量(1)
- 第16节：第5课 心灵的力量(2)
- 第17节：第6课 欲望(1)
- 第18节：第6课 欲望(2)
- 第19节：第7课 吸引力法则(1)
- 第20节：第7课 吸引力法则(2)
- 第21节：第7课 吸引力法则(3)
- 第22节：第8课 个人磁力
- 第23节：第9课 人格的力量(1)
- 第24节：第9课 人格的力量(2)
- 第25节：第9课 人格的力量(3)

第1节：前 言(1)

前 言

我人生中最重要的课程不是学校里的老师教给我的，而是我在最落魄的时候遇到的一位神奇的导师——威廉·沃克·阿特金森教给我的。

这堂课程没有教材，也不是在教室，没有作业，也没有分数。它虽然很短，却教给我学校十几年都没有教的东西。

我想，很少有人能够听到这样一堂课。因此一直以来我觉得自己荣幸至极，遇见一位充满智慧的老师，上一堂关于人生、幸福、智慧的课程，不是每个人都有我这样的奇遇的。

回想当年的情景，一切都是那么历历在目，那么刻骨铭心！因为正是老师这三堂“最后的讲座”彻底改变了我的人生命运。

这已是十几年前的事情了。当时我是一个贫穷落魄的年轻人，每天都要为一日三餐而发愁，更为每月的房租而苦恼，时常为交不起房租而坐卧不安。那样的日子持续了好长一段时间，这样的窘境迫使我时时想着如何摆脱困境，如何赚到大把大把的钱来过上富足自由的生活。我做梦都这么想着。或许我的渴念打动了上帝，就在这时，在经过重重审核后我获得了一份梦寐以求的工作，我非常有幸的成为了《新思想》杂志的一名实习编辑。那个时候，几乎全美国人都知道这本杂志，这本由最著名的新思想领袖威廉·沃克·阿特金森主编的心理学杂志是全美国最畅销的刊物。

作为实习编辑，我的第一项工作就是阅读所有出版过的《新思想》杂志，杂志上的文章给我年轻的心灵注入了无限的激情，我感到身体内部有巨大的能量在不断地燃烧，我感受到了一种来自宇宙的力量，我预感到我的人生即将发生神奇的改变。

不久以后，奇迹果然发生了，我第一次见到了我的老师，也是杂志的创始人——威廉·沃克·阿特金森。他当时已是耄耄之年，头发稀疏

而苍白，满脸沧桑但精神矍铄，深陷的双眼总是透出一种犀利的光，让人一看就知道他是一位饱经岁月风霜而傲然卓立的智者。

当我的目光接触到他的目光的时候，我感觉到仿佛有一种电流流遍我的全身。他对我说："当学生的耳朵准备好来聆听，那么，老师就会用智慧来把它填充。"我感觉到那仿佛是一场穿越时空的约定，我在心中不断的对自己说：他就是将改变我命运的那个人，就是将给我无限智慧的那个人。接着，他问了我一些问题，然后对我说："你终于来了，你会成为我最优秀的学生，把新思想传播到全世界。"紧接着他握住我的手，我突然感到一阵昏眩，持续十几秒钟之后才清醒过来。然后，我立刻感觉到身体拥有了一种全新的精神和力量。

就这样，我成为了他的学生，也是他的最后一个学生。不久后，我就有幸参加了他的一次讲座，到了之后，我才知道，这将是他的"最后的演说"，因为他即将卸下《新思想》主编的位置，准备去过隐居的生活。而这一次的讲座，就叫做"最后的讲座"。

从他走上讲台，准备给我们讲课的那一刻起，我就对他充满了好奇和期待。我在心里默念他将带给我带来智慧和光明，把我从暗淡无光和地狱般的贫困中拯救出来。也许，真是上帝派他来拯救我的，因为接下来他的讲座就像明媚耀眼的阳光、也像清澈甘甜的雨露在温暖和滋润着我的心田。他的讲座给我启发，给我力量，使我充满信心和希望，使我豁然开朗地看到了一个全新而无比灿烂美好的世界。那一刻，我强烈地意识到：我人生的命运将从此改变。我情不自禁地在内心呼喊着：感谢上帝！

我清晰地记得，讲座一开始，在寥寥数语的开场白之后，他先给我们讲了一个引人入胜的神奇故事。老师一边绘声绘色地讲着故事，一边观察着下面听众们的反应。我很快就被故事的情节和故事中的主人公所吸引，因为我仿佛感觉到老师所讲故事的主人公就是我。我明显觉得我当时的处境和故事中的主人公一模一样，都是穷困潦倒、濒临绝境。当时，我的情感波澜也随着故事情节的跌宕起伏而变化，故

事的每一个细节都牵动着我的心。在静静聆听故事的过程中，我不知不觉感到身上和内心里暗暗涌起一股热流，瞬间传遍全身，那是多么神奇的力量啊。我记得，当老师讲完这个故事时，全场响起了雷鸣般的掌声，并持续了好久。我觉得这个热烈的掌声既是献给老师那精彩的讲述，也是献给故事中那位发现自己的力量而一夜之间改变命运、获得富足和快乐自由的主人公。当时的情景多么激动人心！每个人都欢呼喝彩。而我觉得最令我振奋的是：我也像故事的主人公那样发现了一个新的强大而有高度价值的自己！老师讲的这个故事，也就是我听到他讲的第一堂讲座。

第2节：前 言(2)

没过几天，我就又听到了第二堂讲座。这次的讲座延续了好几天，这次讲座讲的主题和内容都是我以前闻所未闻或视而不见的人生乃至宇宙的大秘密。听到这些内容，我既感到震惊，也感到有些困惑。震惊的是，老师讲的这些课程所包含的“真理”、法则，其力量是如此强大而普遍，它们无处不在，无时不有；困惑的是，这些真理和法则如此强大而普遍，可为什么我们大多数人却对之毫无觉知或领悟，更别提充分运用它们来创造财富和实现人生梦想？就拿我自己来说，尽管我从大学里面出来，可若不是老师的这些讲座，我对这些不容置疑的永恒真理及其伟大力量一无所知。幸运的是，我恰巧在人生最困顿、也最需要的时刻听到了这些价值不菲的至大真理和秘密。我记得老师在讲述这些真理或法则时，讲得既简明扼要，又生动形象。我听得如痴如醉，宛若醍醐灌顶！至今，老师在这次讲座中所讲的每一课，我都记忆犹新。这些课程已深深地烙印在我的心上，也变成了我身心的一部分，它们仿佛融进了我奔流的血液中。一直以来，每每想起这些课程的题目，我都感到浑身充满了激情和力量！它们激励着我勇敢面对人生的种种挑战，从而激发自身最大的潜能，赢得一次又一次值得庆贺的成功。这一切都要归功于这些宝贵的课程。在这里，我谈谈我对第十四课即精神成像的运用。自从学习这一课之后，我每天都有意识地使用“心象”来强化和印记自己的目标或梦想。每当我树立一个新目标时，我都在内心勾画和想象自己所追求的目标，逼真地想象自己实现了目标之后的具体情景，尤其在每天晚上入睡之前和早晨醒来之际我都这么做。这样做不久之后，目标就自然而然印记在自己的头脑中，也因此调动了潜意识的力量。于是，一切都顺其自然地朝着有利于实现目标的方向发展，最终目标也就水到渠成地实现了。这一切真是很奇妙！相信当你这么做时，你的境况也一定更加如意和美好！总之，我至今所取得每一项成果都直接得益于老师的讲座。如

果用金钱来衡量这些讲座的价值，我想这个数目将是无限大的。我始终相信，老师所讲的第二堂讲座，已包含了人生乃至宇宙所有至高无上的秘密！任何想要有所成就的人都不可忽视它们；而所有时代的伟人们都最大限度地应用了这些秘密！

在讲完第二堂讲座的第二天，老师就接着给我们讲了第三堂讲座。这次讲座，老师又给我们讲了一个奇迹般的故事及其启示。这个故事很吸引人，结局也很完美。我们每个人都听得入了迷。其实，这个故事就是对前两次讲座所讲主题和内容的印证和强化。它给人的启迪和意义，相信在你读过本书之后，自有一番贴切中肯的评价。在此，我想说的是，它所给你的会超出你的期望！

然而，遗憾的是，在老师卸任主编过上隐居生活半年后，就传来了他作古的消息。就在老师去世后，我受命将他的最后一次讲课的内容整理刊登在杂志上。在那一期的杂志上，我写下了这样一段话：

在你的人生中你遇到过一位好老师吗？他的智慧会让你从一块普通的石头变成为一块玉石，他的一句话会让你灰暗无光的人生立刻通透明亮。如果你有了这样一位老师，你的人生就不会再有失败、痛苦和悲伤；如果你有了这样一位老师，你的人生就会拥有快乐、光明和幸福。

老师离世后不久，我就成立了一家自己的出版公司，正如老师所预言的，我会把他的思想传播到全世界。迄今由我出版的“新思想”书籍总销售量已经达上千万本，老师引导的“新思想”风潮已经改变了无数人的命运。

这也许是对老师的灵魂最好的慰藉。祈愿老师在天之灵永远安息！

唐纳德·柯尔菲

（兰登书屋早期的创始人之一）

来自亚马逊网站的五星级评论

真理之路比小说更奇特，需要耐心和坚强的意志来验证。

正如某些已读过无数“成功的秘密”书籍的人一样，我高度尊崇这本书，因为我已亲自证明了它的真实性。

第3节：前 言(3)

当视觉化理想的情形时，大师并不是老想着：一个人必须根据自己易患病的体质对“无限智慧”、“无限物质”或上帝倾注深深的愉快和感激的情感。

如果适当的视觉图像融入你的思想和感情，以及如果你能带着关于理想实现的思想和感情来维持这幅心理图像，那么你将会看到曾经在你意识中的一切此刻正在你的周围（“内在怎样，外在就怎样”）。

你可以创造你自己的奇迹。祝你好运！

——一位印度精神学者

这是一本你唯一永远需要的成功书籍。阅读这本书并思考，真正思考，那么你为改变你的生活所需要做的一切就像你脸上的鼻子那样平常！它只是古老的朴素的常识，但是它驱使我们去做那些大多数人远远逃避的事情，它驱使我们去思考。

——丹尼特兹

我已读过许多本揭示核心真理的书。然而，这本书既简明又新颖，不仅给我提供崭新的洞察力，而且当付诸实践时它确实有效。它不需要多年的时间来学习，却能让你立即体验到一种变化。

——托马斯·怀特

如果我可以给它更多的星，我一定给。我真地喜爱这本宝物。我读它好多遍。另外，我告诉所有想读这本书的人，要带着一份虔诚去阅读，在那里躺着岁月的秘密。

——金·尤斯

这绝对是你不应错过的一本伟大的书。首先，我想说的是，我愿给这本书100颗星，但在这里最高的选择是5颗星。

这本书摆放在我家附近的一个小书店里。我至少看见它两次了，但它并没有吸引我。第三次，我拿起它，读了一半，然后我发现它是一本伟大的书。因此我带着极大的惊讶买下它。一个小时后，我把它

推荐给一位女服务员，第二天我又推荐给两三位朋友。我说：“这是一本保证你能梦想成真的书，无论什么梦想，你都能实现。”他们笑了，一定以为我疯了。他们甚至都不要求浏览一下这本书。我真为他们感到遗憾。他们错过了这样一本伟大的书——伟大的智慧蕴藏其中！我也惊讶这本书竟然不是纽约畅销书。它绝对应该是畅销书。太多的人忽略它。它应该在每一所小学或中学被教导。

——“闪耀旅行”

有人说，说得越少越好——这是一本杰出的书。这本书含有我们在生活中寻找的许多事物的答案。当你读这本书之后，正如许多其他情况一样，你将是一个赢家。足以说——买它！

——罗德迈尔

这本小书已陪伴我多年，它的简明和美丽使它成为我的最爱。更使我惊讶的是，到目前为止，我所读过的由美国安德森（Andersen）和罗伯特·柯里尔写的伟大书籍以及它们所包含的细节，这本小书都说到了。读它，它确实有用。

——福克斯

如果你喜欢《秘密》，你将会爱上这本书。它非常小，并看起来非常简单，但我发现它非常深刻。我没能发现任何引起我兴趣的关于作者的资料。好像有许多本书确实在谈论相同的“吸引力法则”，只是它们以不同的方式来呈现素材。这本书触动了我的心弦。

——希克尔

这本书给你一种与创价学会佛教（Soka Gakkai Buddhism）极其相似的方法，相同的理念，不同的言辞。这是一本非常简朴的书，它会吹拂你的心。这本书以一种非常深刻的方式改变了我的生活。我正在告诉你，只需做，相信它，它确实有用！

——斯瓦米

这绝对是一本令人振奋的书！

这本书真地将会给你领悟力来创造你自己的成功，然而你要确定它。我想要读它许多次，同时还读沃特勒的《财富成功》——如果你觉得拥有财富是某种不虔诚的话，或者你认为一个人一定要争强好胜才会成功，那么你应该读它。简而言之，买这本书——不要借它！如果每个人都阅读并理解这两本书背后的原理，那么这个世界将会变成更美好的地方。

——阿尔科特

这是一本带有一个令人惊奇的故事的精悍小书。我爱这本书，我已经读了许多次。它非常振奋人心，有时你在书店里看见它，但它很难找到。我如此爱它，以至即使为了一个朋友，我也买它。书中的启示很简短，最好的书都是直指要害。非常好的书。

第4节：前 言(4)

——罗德里古兹

你能到哪里得到你的房子或法拉利……

你一直在寻找你最喜爱的一对古奇（Gucci）太阳镜。你在抽屉里看，在汽车里看，在闹市里看。最后你发现自己在虚无缥缈的海岸上，然后是在火星上，仍然在寻找这一对太阳镜。

然后，这本书里的大师出现，他只是指着你的头顶上……

——母牛地（香港）

第5节：第一讲　神奇的故事(1)

第一讲

神奇的故事

发现神奇的故事

这是一个寒冬的下午时分，我正独自坐在小咖啡馆里，百无聊赖地打发这一段苦闷的时光，我不停地往冒着热气的咖啡里加入方块糖，因为只有这样，我才能感受到平淡生活中的一丝儿甜腻的味道。

咖啡馆外面，天气十分糟糕，冰冷的冬雨夹杂着凌乱的雪片从空中交加盘旋而降，街道上，刺骨的寒风呼呼直叫，听上去令人毛骨悚然。每一次外面的门打开，一股鞭子般的空气便扑面而来，尽情抽打在我的脸上。我尽力将脖子缩进大衣的领子里，为能在此刻手捧一杯温暖的咖啡而心存感激。外面凌厉的雪雨与狂风让我切实感受到自己是一个多么幸福的人，不必在这种天气为生活的窘迫而奔波劳累。

正当我浮想联翩时，门打开又关上，进来了一个人——斯图尔特万特。斯图尔特万特是一个不可否认的失败者，但他仍旧是一个极具才华的艺术家。然而，他陷入了“从来都不成功者”踩踏下的深深车辙里，如今他衣衫褴褛、穷困潦倒，和一个破落人士没有区别。

当我看到斯图尔特万特的眼睛时，我对他的外观变化感到些许的惊讶。不过，他的衣着没有什么不同。他还是穿着过去一直穿的那件破旧的外衣，头上戴着的还是那顶褐色的旧帽子。总之，他的外表没有什么新鲜和奇怪的。然而，当他挥动帽子以甩掉被西北风吹到它上面的积雪时，他的手势有一些新奇。

我记不清我以前什么时候曾经请斯图尔特万特与我共同进餐，但我还是向他打了招呼。他点点头，径直坐到我的对面。我问他想要吃点儿什么，而他，粗略地看了一眼价目清单之后，很悠闲地按照清单点了菜品，并邀请我与他一起喝咖啡。

我带着傻傻的惊奇看着他，但是，我已先于他而请他，我还是准备支付这些费用。虽然我知道我没有足够的现金支付这个账单。同时，我注意到他以前黯淡无光的眼睛泛着亮光，而且健康、充满希望的气色爬上他的脸颊，对此，我更是惊讶不已。

“你已找到一位丢失的富翁叔叔？”我满腹狐疑地问他。

“不是，”他平静地回答说，“可是我已经找到我的吉祥物。”

“公牛或者猎狐狗？”我追问。

“卡里尔，”斯图尔特万特把咖啡杯子停留在送到嘴里的半途中，继续说，“我明白我已经让你感到惊讶。这并不奇怪，因为我对自己都感到惊讶。我是一个全新的人，一个不同于以往的人——这种变化在几小时之前才刚刚发生。你已经看见我很多次穿得破破烂烂的来到这个地方，每当你转过身去，以致我会想你没有看见我。我知道你为什么那么做，并不是因为你不想为宴请买单，而是因为你确实没有钱这么做。那是你的账单吗？让我来支付。谢谢你。今晚，我身上没带一分钱，但我——是的，这是我做东。”

他招呼服务生到他这里来，并用一种无可模仿的炫耀性动作在账单的背面签上他的名字，然后，摆摆手让服务生回去。

之后，他坚定无比地看着我的眼睛，沉默了一会儿，并对我试图遮掩的惊讶神情露出少有的微笑。

“你认识哪个比我更有才华的艺术家吗？”过了一会儿，他问。

“没有。你恰巧碰到过有关我的专业而我不能胜任的事情吗？如果我愿意去做的话。没有。你已经做日报的记者多少年了？——七年或八年。直到今晚之前，你记得我什么时候曾经有过信用卡吗？没有。我刚才被拒绝了吗？你已亲眼所见。明天我的新职业生涯将开始。一个月之内，我会拥有一个银行账号。为什么？因为我已经发现了成功的秘密。”

“是的，”他继续说着，根本不需要我的回应，“我的财富已经被创造。我已经读到一个奇特的故事。自从读它之后，我感觉我的财富就

已经万无一失。它也可以创造你的财富。你所需要做的就是读懂它。你想象不到它将为你做什么。当你知道这个故事之后，没有什么是不可能的。它使每一件事情就像A、B、C那样容易。当你领会它真正意义的那一刻，成功就是必然的。今天早上我还是蜷缩在大城市垃圾罐里一个毫无希望、毫无目标的垃圾角色。可今晚，让我与一个百万富翁交换位置，我都不愿意。这听起来很愚蠢，但却是真实的。百万富翁已耗尽了他的热情，而我的还在手里。”

“你在惊吓我。”我猜想他或许刚刚喝过苦艾酒，但我还是善意地循着他的话问了一句，“你不愿意告诉我这个故事吗？我很乐意听听它。”

“当然愿意。我想要把它讲给全世界的人。它是真正的不同寻常，因此，它应该一开始就被书写并刊印出来，以致让今天所有的灵魂都能大受其益。今天早上，我饥饿难耐。我没有任何信用卡，也没有一个地方可以去吃一顿饭。我几乎想要自杀。我已经投递了三份我的作品图样，而它们全都被退回。我不得不在自杀和慢慢饿死之间做出快速抉择。接着，我发现了这个故事，并仔仔细细地读完了它。你无法想象出这种转变，为什么？我的兄弟，一切都在瞬间改变——你也看到了。”

“但这个故事是什么？斯图尔特万特。”

“等一等，让我说完。我拿着这些画作去给其他编辑，他们中的每一个人都立即接受。”

“这个故事能对其他编辑产生像对你这样有益的作用吗？例如，它会对我有用吗？”我承认他的故事确实勾起了我的兴趣。

“有助于你？为什么不？听，我把它讲给你，尽管，确实，你应该读它。我依然会尽我所能讲给你。它是这样：你知道……”这时，服务生打断了我们。他通知斯图尔特万特，他有电话需要接听。他站起身，向我鞠躬，说着道歉的话，然后优雅地离开了桌子。

五分钟之后，我看见他冲出门去，进入风雨交加的外面，然后消失。

在这家咖啡馆常客的记忆中，斯图尔特万特以前从来没有被电话呼叫过。而这本身，就是他处境发生变化的有力证明。

透过窗玻璃，我看着他匆忙离去的背影，心里的迷惑涟漪般荡开。

一天晚上，我在街上碰到艾维里，一个以前的大学好友，后来在一家晚报当记者。这大约是我那次与斯图尔特万特值得纪念的会见之后的一个月时间，而那次会见，几乎被我遗忘了。

“喂，老伙计，”艾维里拍着我的肩膀，“现在从事什么呢？还在报界吗？”

“是的，”我苦涩地回答，“暂时在这个镇上满怀着期待。可你看起来事事春风得意，就像发现了一座属于自己的金矿般激情洋溢。”

“情况正如我愿，的确，一切极不寻常，当我说出来时你就会明白。你认识斯图尔特万特，不是吗？这一切都是因为他。当遇到斯图尔特万特时，我正探寻我的幸运之所在——想想资料室和那一切——寻找你，事实上，曾有你将借给我足够的现金来支付我的房租的想法。他告诉我一个故事，而且，老朋友，这个故事确实是你曾听过的最不平凡的故事，它使我变成一个新人。在二十四小时之内，我找到了自身的神奇力量，此后，我几乎从来不知道什么是焦虑和麻烦。”

艾维里的讲述极其平静，而且带着一种好像一个人只是在宣布一个绝对真理的语气，这让我回想起那个暴风雪之夜在那家小咖啡馆里与斯图尔特万特谈话的情景，那是近一个月之前。

“它真是一个不同凡响的故事吗？”我不太相信地说，“斯图尔特万特曾跟我提到过这个故事。从那时起，我就再也没有见到他了。他现在哪里？”

“他已经在古巴当战争速写画家了，一周200美元，他刚刚回来。这正是听过这个故事的人能做得很出色的一个事实证据。还有克斯哥

罗夫和菲利普——我的好朋友——你不认识他们。一个是房地产代理商，另一个是经纪行的职员，斯图尔特万特告诉他们这个故事，他们也经历了像我一样的结果，而且不仅仅是他们。”

第6节：第一讲　神奇的故事(2)

“你知道这个故事吗？”我问，“你愿意在我身上试试它的效果吗？”

“当然；而且以此作为世界上最大的快乐来做。我要把它打印成大大的黑体铅字，把它公布在全纽约显眼的车站。它会带来许许多多的好处，它像A、B、C那样简单，就像在农场上谋生一样。请原谅我一下，好吗？我看见丹福斯在那边。我很快就回来，老伙计。”

如果等到他讲述这个故事，我已经饿了。此时我的口袋里只带有5美分，仅够我支付到镇上的路费，但不够支付我填饱肚子的开销。

我的邻居那里有一个叫“夜鹰”的四轮供货车，我经常到那里“支持”夜里甜点供货者，对于他，我一直很忠诚。

当我一脚踏上四轮货车的入口时，他正要离开。

“我又破产了，”我带着十分友善的语气说，“你一定要再信任一次。赊给我一些汉堡和鸡蛋，我想，你可以现在就赊吗？”

他咳嗽了一下，犹豫了一会儿，然后跟我一起再走进四轮货车，“卡里尔先生一向对他赊购的物品信誉很好，”他对正在负责买卖的人说，“他是我的一位老顾客。卡里尔先生，这是伯恩先生。他会好好照顾你，为你提供服务，就像我以前对你那样。事实是，我已经把这个四轮货车出售。我已经把整套工具转卖给伯恩。顺便问一下，斯图尔特万特先生不是你的一位朋友吗？”

我点点头，还没有来得及说我还没有听过这个故事，请他现在就告诉我，他就急匆匆地拉开车门。

“太好了，”这个不再干“夜鹰”行当的人有力地挥手，“那么你一定知道这个故事了，你肯定会获得成功与财富。这一切还得感谢斯图尔特万特，他有一个晚上来到这里，大约是一个月之前，并给我讲了一个我所听到过的最神奇的故事。如果不是这个故事，我是没有勇气改变我现在的生活的。哦，忘了告诉你了，我刚刚在第八大街买下一块

地皮，我要在那里经营一家日常饭店——靠近第二十三街道。有时间的话，要常来看我啊，我很乐意你的光临。”

他已经走出四轮货车，在我能够叫停他之前，滑动门已经“砰”的一声关上了。因此，我只能默默地吃着我的汉堡和鸡蛋，但我在心里下定决心要在今晚睡觉之前听到这个故事，否则我是无法安然入睡的。事实上，我已开始带着迷信的成分来看待这个故事了。

既然这个故事已经帮助那么多人创造了那么多财富，那它一定也可以为我创造。确切无疑的是，这个神奇的故事——我开始把它看成魔术——正弥漫在空气中，迷住了我。当我迈开脚步往家里走时，一只手在口袋里不停摸弄着唯一的五美分硬币，同时，冥想着自己在早晨骑车到市中心，我感觉到有某种东西偷偷地跟随着我，好像命运之神正轻手轻脚地跟在我身后，但从来没有超过我，此时，我意识到我已深深为这个故事所着迷。

当我来到联合广场，我查看我的地址簿以寻找斯图尔特万特的家。但没有他家地址的记录。然后，我想起大学区的小咖啡馆，尽管时间比较晚，说不定他正在那里！

走进咖啡馆，我发觉这里的气氛不同往日。在小咖啡馆里一个角落，斯图尔特万特被一大群熟识的人围着，我看到了他。他也同时看到了我，并向我打手势，让我来到桌前加入他们。然而，没有机会来听这个故事。有十几个人围绕着桌子，我是离斯图尔特万特最远的一个。但是我用眼睛注视着他，并耐心等待着，我决定，当他起身离去时，我将赶上去，跟随着他。

当我就座的时候，一种沉静而充满敬重意味的惊叹气息盘旋在会场上。每个人似乎都在思考着，他们把所有的注意力都集中在斯图尔特万特身上。原因很明显，他正在讲着故事。我进入小咖啡馆的时候已经太晚了，因为距离太远，我根本无法听清楚他正在讲述的故事。我坐下时，在我的右边是一个医生；在我的左边是一个律师；在我的对面是一个我有点儿面熟的小说家，其余的人是艺术家和报界人士。

第7节：第一讲　神奇的故事(3)

“太糟糕了，卡里尔先生，”这位医生说，“你应该早来一点儿，斯图尔特万特一直给我们讲一个故事。它是多么神奇，真的。我说，斯图尔特万特，为了卡里尔先生的利益，你不愿再讲一遍这个故事吗？”

“噢，是这样。我确信卡里尔在一定程度上错过了听这个故事的机会，但是，在事实上，我想他是第一个听我说起这个故事的人。正是在这里，在这个小咖啡馆里——也恰恰就在这个桌子上。你还记得那个天气狂暴的晚上吗？卡里尔，我不是被电话呼叫了或有其他相类似的事情吗？确实是这样！现在，我记得很清楚。正当我要开始讲故事的时候，我被打断了。之后，我把这个故事告诉三或四个家伙，紧接着，它就‘缠绕着他们’，就像它对我那样。这似乎很不可思议：仅仅一个故事竟然对这么多从事极不相同职业的人的成功产生这么令人振奋的成效，但这确实是它所能做到的。它是一剂从不失效的良药，像止咳剂一样可以包治从头热发烧到日益增多的痨病的种种疾病。举个例子，有一个教区牧师，他是一个经纪人，你也认识，他一直处在市场供过于求的困境中长达一个月。他几乎输了个精光，濒临惨败的边缘。在他感到最灰暗的时刻，我碰巧遇到了他，在我们分开之前，一种什么东西引领我讲到这个故事的话题上来，我就把这个故事讲述给他。它在他身上产生的效果就跟在我身上产生的效果完全一样，同样的，就我所知，对每个听过这个故事的人都是如此。我想你会完全同意我所说的，它不仅是一个对那些熟悉它的人的心理实施外科手术的故事。我说，它是一种方法，就像它在书中被描述的那样——这个故事已经出版了。作者在一定程度上制造出一种难以形容的心理效应，让看到过它的读者完全着迷。他会获得精神和情操上的振奋作用。或许，医生，你可以对这个故事所产生的作用做科学的解释。可它是一种无法用语言表达清楚的灵丹妙药，不是吗？”

这个时候，所有在场的人都进入一个理论上的总体讨论，对它的神奇功效赞叹不已，尽管他们时不时会略微涉及这个故事本身，但终究只是片言只语，无法令我听懂这个故事的具体情节，这一点更让我难受至极——现场唯一没听过这个故事的人。

最后，我离开座椅，绕着桌子快步走过去，用一只手臂抓住斯图尔特万特，并继续把他从讨论会中拉出来。

“如果你还念及一个老朋友正在被令他困惑不解的故事、一个似乎命中注定他永远不能听到的故事快要逼疯了的话，你现在就要给我讲这个故事。”我顾不上礼貌，几乎是用威逼的口气对他说。

“好的，”他说，“我想，其他人请原谅我几分钟。坐在这里，你将会获得它。我是在自己在安妮街道用三美分买的一本旧剪贴本中发现了它，在这本剪贴本最早出现以前，没有谁可以在所有出版的刊物中得到关于这个故事的任何信息，也没有谁写它。当我发现它，一开始我只是随意地读它，很快我就对它产生了兴趣。在我放下它之前，我已经通读它很多遍，因此我几乎能够一字一句地重述它。它神奇地影响了我——好像我已经继承了一些强大的品质。好像在故事里有一种适用于每个读它的人的个性元素。是的，在我读它几遍之后，我开始仔细地思考它。我不能再呆在屋里，以致我抓起我的外衣和帽子就走出去。我准是走了好几英里，轻松愉快地，一点儿也不意识到自己还是跟以前一样的人，一个仅仅很短的时间之前还处于深深的沮丧之中的人。那就是我在这里遇见你的那一天——你记得的。”

就在此时，咖啡馆的大门被推开，一个行色匆匆的信使大步冲进来，他给斯图尔特万特递上一份电报。这份电报来自斯图尔特万特的上司那里，要求他立即到办公室去。而这位信使已经延迟了一个小时，这对电报的传递没有一点益处，很显然，斯图尔特万特现在必须马上离开。

“太糟了！”斯图尔特万特说，同时站起身，并伸出他的手。

“告诉你我将做什么，我的老伙计。我当然不会等到一个或两个小时之后再离开。你拿着我的钥匙，并在我的房间里等我。在靠近窗户的写字台上，你会看到一本旧的剪贴本被包裹在生牛皮里。我坚信它是神奇故事的作者制作的。你要在我屋里等我，直到我回来。”

我很轻易地就找到了这本剪贴本。正像斯图尔特万特所说的，它是一本古雅、自家制作的书，封面用生牛皮和皮条绑裹着。书页由黄纸、仿皮纸和羊皮纸奇特地组合而成。我看到这个故事奇怪地印在叫不出名的材料上。它古朴而新奇。显然，印制者是在作者的指导下设计的。它的用词是17世纪和18世纪不同寻常之独特风格的结合，还有斜体和大写的插入语，这种风格特异的制作方式一定是除了作者的脑子以外，没有别人可以创造出来的。在接下来的故事印制中，奇特的字体等，全都删除，但在其他方面依然不变。

我怀着神圣而激动的心情打开这本古老奇特的剪贴本——

第8节：第1课 讲座的由来(1)

第二讲

最后的讲座

第1课 讲座的由来

当我把“成功”这一话题设定为我这些“最后的讲座”的主题时有些犹豫，我的这些讲座是告诉你们如何成功的，可是，成功这方面的讲座已经非常多了，以至于成功这一话题成了十足的老生常谈，成了废话连篇的陈词滥调。在纸上写满建议是很容易的事情，纸上谈兵何其简单，同样地，制定规范是很容易的，但是努力来实践这些规范就困难得多。所以，有些人会怀疑我是“不去实践却指手画脚”的那种人，去扮演这样一个成功艺术的教师的角色，你可以想象我是何等的为难。

但是事情也有另外一面。除了铭记通往成功的优秀品质之外（每个学校里的小男孩和杂志读者都能够做到这一点），成功还需要其他一些东西。我们可以推测，渴望成功的人有一种内在力量，这种力量如果表现为行动的话，将会对他非常有价值，这就是那个“其他的东西”。那是真正的成功的秘诀，而不仅仅是一套规则。所以，我们希望这本书能够唤醒你的内在力量，并知道对这个内在力量的了解与付诸实践会对我们产生怎样的影响。所以，不要期待这本书会是一本“成功人士证明并制定的通往成功之路规则的汇总”。 这些成功人士在取得了成功之后总结了这些定律，他们有很多时间并且愿意对其他人指手画脚，这不是那种类型的书，它与众不同。我们希望你能够喜欢，这本书在任何事情上都会对你有益。这本书将是你看到的最与众不同的成功书，从此之后，我不再继续讲授关于成功的课程，因此，我也将这些讲座命名为“最后的讲座”。

所有人都在努力寻求成功。他们对成功抱着各自不同的想法，但是他们在想要获取成就这方面上是一致的。“成就”，这个词代表了成

功的本质。“到达目的地”的想法，就是获得成就的想法，就是实现我们出发时设立的目标的想法。这就是“成就”的概念。

许多男人女人都努力想要找到成功之路，有一些人对获取成就的路上的后继者给了很宝贵的建议，但是却没有人能够给出让人绝对成功的金科玉律。这也无可厚非，因为在通往成功的路上，每一个人都有适合他或她自己的规律。没有哪两个人的性情是一样的，性格各有不同，也没有哪两个情景会一模一样，环境同样有无数种。所以，试图制定出适用于所有情况，并可以确保所有伟大的成功目标都实现的成功准则是愚蠢的。一个人应该观察他周围的情况，明白人们有不同需求，这样才能够明白在成功这一主题上想要给出放之四海而皆准的指导只是无谓的尝试。每一个成功的人都是以自己的方式获取成功的，按照自己独创的方式来行动，事实上，这些才能和特点被认作是个性，而个性在大多数成功者的道路上起了很大的作用。个性使得拥有这一品质的人能够不受任何已制定的行为定律的束缚。所以，不按照任何的行为定律来行动，而是制定出自己独特的成功计划是每个人首要的原则。

第9节：第1课 讲座的由来(2)

想一想我们刚才所说的，你可能会好奇为什么我们还要来写这本书，尤其是在开头我们已经提到在成功这一主题上制定规则是根本不可能的。这看起来像是一个悖论，但是仔细地思考一下你就会明白事实并非如此。我们相信每一个人都应该根据自己的个性制定出独特的成功计划，而不是听从一些死的计划。而这就是成功的秘诀的切入点。正如我们刚刚所说，要“根据自己的个性”，那我们就必须明白一个人在制定出适合自己的方式之前，他必须有自己的个性，这样他才能迈出成功的第一步。这就是我们的《最后的讲座》的意义——个性。

每一个人拥有潜在的个性，但是只有很少的人能够表达出来。我们中的大多数人就像是自满的羊一样，跟在那些自信的系铃羊后面，它们脖子上的铃铛叮当响，引导着我们的道路。我们接受了一种概念，那就是系铃羊拥有卓越的智慧、力量和思考能力，于是我们放弃了对自己潜在能力的寻找，放弃了对无限可能性的探寻，我们让它们沉寂，一路跟随系铃羊的脚步。人们在这一方面和羊很像，是顺从的、喜欢效仿他人的动物，它们不愿承担指出自己道路的责任，而是等待着他人的指引。头羊选择最好的给自己，给跟随的羊群只能吃到低矮的草，这是不是有点奇怪呢？根本不奇怪。它们对草拥有选择权正是因为跟随的羊群缺乏个性与主动性。事实上，他们被选举为领导者，是因为他们拥有自信并且有主张。如果他们以谦虚温和的方式退一步，他们就会被羊群挤到一边，羊群不会承认他们是领导者，它们会去选择那些知道怎样向前走的羊。

现在，在这本小书里，我们不会努力唤醒你做系铃羊的精神，或者是鼓励你去领导羊群，领导他人不过是带来自负和自我满足感。真正有吸引力的事情是拥有自己的个性，积极主动地成为自己的领导者，自己设立自己的法则，与他人无关。伟大的人，坚强的人，不会

在乎跟在自己身后顺从的羊群。这些人无法从这件事中获得满足感，这些只能满足观念狭隘的人，满足那些性格和抱负都不够大气的人。在内心，有着对力量和能力的坚定信念并将之转化为行动，真正伟大的人，各个时代的杰出人物，是从这件事上获得满足感的，而不是从那些善于模仿的追随者的喝彩与逢迎中获得满足的。这种叫作个性的东西是确实存在的东西。它是我们每个人都固有的，如果方法得当的话，它可以发展起来并转化为行动的。个性是我们“自我”的一种表达，这个“自我”就是当我们说“我”的时候所表达的含义。在个人表达方面，我们每个人都是一个个体——独特的“自我”，与全宇宙中的其他“自我”都不同。我们发现“自我”的含义并表达出来，于是我们变得伟大、强大、成功。在内心，我们都有这样的“自我”，但是我们需要将它们表现出来。而这种个性的表达就是《最后的讲座》的核心。这就是我们选取它作为书名的原因，这也是我们在这本书里将要告诉你的东西。学会了秘诀，你会收获颇丰。

第10节：第2课 吾乃世界之主

第2课 吾乃世界之主

我们在上一课里说了我们认为是“成功的秘诀”主要是指个性的自由表达，也就是“我”的自由表达。但是在你能够成功的运用这一思想之前，你必须明确地知道你内心独特的“自我”究竟是什么样子。可能在最开始，你们中的许多人会觉得这个说法很荒谬，但是理解了这个观点隐含的意思，对自己有了彻底的认识，你会受益匪浅的，因为伴随着真正的“自我”觉醒而来的就是力量。

如果你停下来反思一下的话，你就会发现你是一个比自己最初所想的要复杂得多的个体。首先就是“我”这方面，它指的就是“真正的自我”或者说“个体”。另一方面就是“自己”，它与“我”紧密相联而又从属于“我”，也可以称之为是“性格”。为了证明这一点，暂且让“我”对“自己”进行反思，我们会发现后者其实是由三部分组成，即：1.肉体2.体力3.精神。许多人认为身体就是他们的“我”，但是稍稍思考一下就会知道，身体不过是个躯壳，或者说是“我”通过其证明自己存在的一个依托。我们只要稍稍想一想就会明白，一个人在忽略肉体的情况下，仍可以清晰地感觉到“我”的存在。那么，“我”是不依赖于身体的，身体属于“自己”的范畴。在“我”离开了之后，肉体依旧存在，但是尸体不能被叫作“我”，身体是由无数粒子构成的，这些粒子在我们的一生都处于运动当中，我们今天的身体和一年前的身体就完全不同。

然后就是“自我”的第二个部分，那就是体力，或者是许多人称之为“生命”的东西。它似乎看起来和肉体无关，但是，它也是暂时的，处于不断的变化当中，它只被看作是为身体提供能量与活力的东西，是“我”的一个工具，也是“自我”的一个构成要素。那么，“我”的本质究竟是什么呢？答案不言而喻，那就是——能够理解别人所说内容的头脑。但是，你可能会说：“先等一下，你刚刚说头脑是用来理解别人所说内容的东西，你这样说是不是在承认头脑其实是展示“我”存在的

一种方式呢？”稍稍想一下，你的头脑就是你吗？你知道你的精神状态是会变的，你的情绪多种多样，你的感觉随着时间而变化，你的思想和观念受外界的影响变化无常，你的精神状态受到你所谓的“我”或“真我”的支配。那么，一定有什么东西是隐藏在精神状态、想法、感觉、思想等等之后的，这个东西在它们之上，和它们不是一体，却知道怎样使用它们。你说“我”感觉、“我”认为、“我”相信、“我”知道、“我”将要等等等等，但是真正的自我究竟是什么呢？是刚刚提到的精神状态呢，还是促使各种想法产生的“我”呢？并不是头脑在思考，而是“我”支配着头脑去思考。如果你以前从未研究过这方面，你可能会觉得上面的内容有些深奥，但是你稍稍思考一下，这个问题自然就清晰了。

我们讲这些并不是为了向你展示玄学、哲学、或者心理学的思想，有很多书已经详尽地阐述过这些问题了，这本书不是关于那些方面的。写这本书的真正的原因是为了“我”或者说“真我”的实现，它能够带来一种力量，这种力量通过你展示出来，使你更加坚强。彻底实现“自我”在意识上的觉醒，将使你获得一种从未感知过的存在感和力量感。在表达自己的个性之前，你必须意识到自己是一个独特的个体。在你明白你是一个独立个体之前，你必须对你内心的那个自我有概念。

与外部相对应的，“自我”的那方面也叫作性格。你的性格包含无数的特点、习惯、思想、表情和动作，你一直认为你一系列的独特癖好或个性特点是你的“真我”。但是其实不是。你知道性格（Personality）这一词是怎样来的吗？让我来告诉你吧。随便找一本好字典翻开，你会发现这个词是从拉丁语“Persona”来的，这个词的意思是“古时演员使用的面具”。而“Persona”这个词又是从另外两个单词发展而来的——“Sonare”和“Per”。“Sonare”的意思是声音而“Per”的意思是透过，两个词结合起来的意思是“声音穿透”，表达的含义就是演员所饰演角色的性格以声音的形式透过面具传达出来。韦氏词典

对“Persona”这一词的定义之一就是戏剧里的一个角色，某个假定的性格，直到现在这个定义依旧存在。 所以，个性的含义就是你在“生活”这一台伟大戏剧里所饰演的角色，而戏剧的舞台是浩瀚宇宙。隐藏在性格这一面具后面的真正的独特个体才是你，真正的你，是你自己的“我”，就是当你说“我是”的时候所指的东西，是你对自己存在以及潜在能力的自信。 个性是你不能分割或删减掉的东西，它是外部力量不能够伤害到的真实存在的东西。你是一个独特的个体，一个真正的自己，一个“自我”，你被赋予了生命、思想和力量，这些可以供你任意使用。一个名为奥尔的诗人曾经写道：“吾乃世界之主，有史以来，掌控世界，日夜交替，万物更迭，经吾审视，得以运转，若我停歇，世界静止，吾为人之灵魂。”

第11节：第3课 精神的力量(1)

第3课 精神的力量

对于你们许多人来说，这一课的题目——精神，看起来可能与“心境”、“脱离肉体的物质”或者是“灵魂”等更高层次的东西有关，这是精神一词经常被使用的领域。但是，在这里，我们使用的是精神的另一个含义，而这个含义已经被许多在玄学和精神领域先进的老师和调查者所认同。韦氏词典对精神的定义之一如下：能量、活力、激情、热情和勇气等等。同样地，韦氏词典将它的形容词形式定义为“充满了活力与生命力的、活泼的”等等。这些定义能够使你稍稍了解一下我们正在使用这一词汇的含义，但是这一词的含义还不止这些。

对我们来说，精神一词传达了宇宙力量的真正本质。这也由人类存在的最核心处展现出来，他的最本质的力量与能力，这一切使他成为一个独特的个体。精神并不意味着超脱凡尘的能力或类似的什么。它意味着充满精力的状态，拥有生命力与活力，在这种状态中人充满了能量与生命力，那种力量与生命力是从人的存在的最中心处得来的，是从“本我”这一思想境界中得来的。

精神在不同的人身上以不同的程度展示出来，甚至在动物身上也有所展现。它是对生命的一种最基础的、最重要的、最原始的表达，不是由文化、涵养、教育等决定的。它的发展似乎是由内在某种直觉性的本能的认知来决定的，而这也就是个性的力量，个性的力量是从宇宙的力量中得来的，我们本身就是这一力量的一种表达。甚至一些动物也拥有这些品质。

最近，一个作家在《驯服动物》中对一些高等动物的精神的本能表达如下：“把两只狒狒放到同一个笼子里，它们会张大了嘴，展示出自己的牙齿，向对方挥拳。但是它们其中的一个，尽管它有着更吓人的牙齿，但是攻击的时候和对方有一定的差别，它有一种内在的动摇，这一下子就使它于下风。它已经处于劣势，战斗都没什么必要

了。大型猫科动物也是一样的。把两只、四只或者十几只狮子放到一起，它们可能一场仗都不用打，就会发现它们中的一只有着统治者的气概。于是它就获得了对肉的挑选权，只要它选择了，其他狮子就只能等它吃完了才吃。它先喝新换的水，简言之，它就是“笼子里的国王”。于是，当驯兽师将另一只狮子带到笼子而它竟然不遵守规矩时，“国王”就表现出了统治者的气概，对挑战它地位的那只冒失的狮子采取王者的行动。

在上面引用的段落里面，他会注意到作者明确地表示并不是拥有最凶猛长牙的狒狒成为了领导者，而狮子也不是靠武力来获得统治权，真正起作用的是一种在体力之上的微妙的东西，它能够通过动物的精神反映出来。对于人类来说也是一样的。通常，并不是最高大最强壮的人成为了统治者，统治者之所以成为统治者是靠一种神奇的灵魂的力量，就是我们所说的精神，也就是人们通常所指的勇气或气魄。当两个个体相遇时，就会出现精神上的争斗，一句话都不用说，双方都盯着对方的眼睛，这是两个精神在搏斗，二者都拥有某种微妙的内部力量并使用它战斗。输赢会在一瞬间决定，但是冲突在一段时间内平息了。 参加精神对抗的双方都会知道在这件事上自己是输家或者赢家。对抗的双方可能没有对立仇恨的感觉，但是双方都承认在他们的内心有一种东西能够一直引导他们。而这种领导地位并不是由体力、智力或者文化来决定的，是通过我们称之为精神的那种微妙的品质的认可与展现来实现的。

人们在使用精神这一词汇时，其实是下意识地认可他们自己或者是别人拥有的能力。我们经常听说缺乏精神的人、无精打采的人，也听说过失去了勇气的人等等。精神所表达的是勇气的含义。根据字典一匹有“勇气”的马或者人，是精神焕发的。字典也将“勇气”的形容词词形定义为充满了精力的，这正是我们使用的含义。但是，在这里对于精神的来源并没有给予解释。纯种赛马的饲养者会告诉你说一匹有精神的马会在赛马比赛中比体力更好却缺乏精神的马跑得更快。骑手

坚定地认为一匹马的精神能够得到被其他马的认可，这些马感受到了它的精神，于是变得灰心泄气，自甘被其打败。尽管在体力上，它们可能拥有更好的赛马的条件。这种精神是一种所有生物都拥有的最基础最重要的力量，只是程度不同而已，每个个体都可以强化和发展它。在下一课里，我们将会用人类的几个例子来证明这一点。

奥利弗·温德尔·霍姆斯在他的一本书中鲜明地刻画出了两个男人之间精神的斗争。科伊诺尔的脸色因为愤怒而变得苍白，他的蓝黑色的胡子都竖了起来，令人恐惧。他愤怒而狰狞地笑着，抓起一只玻璃杯，似乎恨不得将杯里的东西泼在说话人的身上。马里兰州的年轻人目光坚定地看着他，几乎是毫不在意地将手放在他的手臂上，但是科伊诺尔就感觉到他的手臂动弹不得。年轻人处于主导地位，挣扎是没有用的。在印第安人有冲突时，他们拥抱在一起，目光的接触就是一场战斗，这种战斗比起摔跤毫不逊色。差不多五秒的时间，一方就能将对方击溃。这对未来的七十年里面都是有益的。一次对抗就已经够了，解决了整个问题。这就像仓院里两个身着羽毛的吟唱者相遇一样。他们一个勇猛、一个胆怯，踩对方两下，猛踢对方两脚，战斗就结束了，被打败的一方在他的余生要在全部的社会关系中对赢家礼让。

第12节：第3课 精神的力量(2)

福瑟吉尔说："艾米丽·勃朗特刻画出了希思克利夫这一暴虐者的形象，这是她心目中理想的拥有强大精神动力的人，一个高大的充满肌肉的残暴的人。但是，那是一个女孩对强大的男人的概念，我见过一些看起来不会冒犯到别人的安静的人，他们是伟大的人，能立刻让那些暴徒明白什么叫作真正的气势。"

在历史上，显示出精神伟大力量的一个著名的例子就是在林肯市的主教雨果和"狮心王"理查德在安得利岩教堂（the church of Roche d'Andeli）进行的对话，他们当时有很大分歧。为了要继续在诺曼底的战争，理查德国王要求从他的男爵和主教那里获得额外的金钱和供给，但是雨果拒绝给他提供人力或是财力上的供给。他说尽管林肯这个地方在法律上应该为发生在不列颠的战事提供人力和财力，但是诺曼底战争不在这个范畴之内，他决定违反国王的命令。理查德国王，被人们称作"狮子之心"，是一个不能违抗的人，于是当他传召雨果主教到诺曼底的时候，雨果主教等于是深入虎穴。大家都认定主教这次一定会有大难，几乎没有人怀疑这一结果。当主教到达诺曼底时，两个善良的主教通知他国王现在处于盛怒之中，建议他在去见国王之前写一些谦逊的求和信给他。但是雨果主教拒绝了这一建议，勇敢地直接去面见他的君王。当主教进去的时候，理查德国王正在做弥撒，雨果走向了他，不理会理查德国王皱眉这一举动，说道："我的王啊，亲吻我吧。"理查德愤怒地转向一边。但是雨果主教凝视着国王的眼睛，用力地摇着国王的肩膀，重复着他的请求。"你不配。"国王恼怒地咆哮道。"我配。"雨果反驳道，更加用力地摇着国王的肩膀。国王的眼睛渐渐避开了主教的目光，向他施以君王之礼并亲吻了他。于是主教镇静地参加了仪式。雨果其后在议事厅里面也反抗国王，坚持不给予供给，甚至后来还指责了国王对王后不忠的行为。参加会议的人都震惊了，他们知道理查德国王的果敢和暴脾气，他们觉得雨果主教在一

瞬间就要完蛋了。但是雨果却成了精神斗争的胜利者。历史学家说：狮子被暂时降服了。国王什么也没有承认，但是他控制住了自己的情绪，他在后来说道："如果所有的主教都像林肯的雨果那样，我们中的任何一位王子都不可能抬得起头来。"

而这并不是强悍的林肯主教第一次击败国王。在早些时候，在亨利·普朗塔热内国王指派他为主教之后，他就和国王进行了一次激烈的争论。当雨果到来的时候，亨利正在伍德斯托克公园里被他的侍从围绕着。国王假装没有看到雨果主教，不理他的一言一行。经过了一段令人尴尬的沉默，主教把一位有势力的伯爵推到了一边，坐到了他的座位上，挨着国王。国王假装在修理他的皮手套，主教兴高采烈地说道："陛下，您让我想起了您在法莱斯的表兄。"法莱斯是亨利祖先罗伯特公爵遇到阿洛塔的地方，阿洛塔是一位皮革工人的女儿，阿洛塔给罗伯特公爵生了一个私生子，那孩子就是后来人们熟知的征服者威廉。主教对国王祖先不敬的含沙射影对于国王来说太有攻击性了。国王在这一回合中被打败了，随后同意了主教的请求。

但是正如福瑟吉尔所说：认为这种意志在任何场合都会表现出来是错误的。远不止如此。通常情况下，它会隐藏自己，在外部的友好之下我们也经常能找到这种意志。有一些男人女人，他们是如此的友好，以至于他们看起来没有自己的意愿。他们的存在似乎就是为了取悦他人，但是当时机到来的时刻，潜在的意志力就会显示出来，我们就在丝绒手套下发现了钢铁一般的手，不容置疑。这是外交官的秘诀，塔列朗（法国著名外交家）在这一点上水平颇高，他是一个冷静的勇敢的成功的外交官。加富尔（撒丁王国首相、意大利王国第一任首相）也拥有这种能力并且睿智地使用它。"虚张声势的人是没有这种能力的。"这是一种微妙的力量，处于隐性之中，看不到明显的证据，但是当需要的时候，它就如电火花一般闪现出来，征服了一切。它是一种非常重要的力量，是一种无法抗拒的能力。

第13节：第4课 潜在的能力(1)

第4课 潜在的能力

你们中的大多数人在日常生活中一定亲身经历过生理上所谓的“第二阵风”。我们试图完成一些体力上的任务，但是过了一段时间，我们发现自己已经累了，上气不接下气，于是我们就想停下来休息一下。但是我们也有过这样的经历，当我们坚持手头上的工作，身体上的疲劳通常就会消失了，于是我们就获得了所谓的“第二阵风”。那么这所谓的“第二阵风”究竟是什么呢，这是一个在很长时间内令生理学家迷惑的问题，即使是在今天，他们也不能给我们一个很好地解释这一现象的原因。“第二阵风”似乎是一个新的开始，打开了封存的能量，也就是潜在的体力，保留着供紧急情况使用的体力。所有参与过体育运动的人都很了解这一特殊生理现象的详细情况，大家都认可这一点，不容置疑。

通常情况下，调查往往表明生理和心理的工作本质有着令人惊讶的一致性。正如有体力上的“第二阵风”一样，人们在精神上也有保存的力量和潜在的能量，我们可以使用这些力量获得全新的开始。心理上的“第二阵风”和上面提到的生理上的“第二阵风”几乎一模一样。当我们做某种令人厌倦的脑力劳动时，会觉得疲惫，但是当我们全身心的投入时，你再看看吧！我们获得了头脑上的“第二阵风”，精力充沛地做着我们的工作，活力和热情都超出了原有的程度。我们发掘出了精神能力的新来源和新供给。

我们中的大多数对我们内部保存的精神力量知之甚少甚至一无所知。我们总是采取习惯的做法，认为我们已经尽了全力，挖掘出了生活的全部内容，认为我们已经展示出了自己的全部能力。但是我们仅仅是生活在“第一阵风”的精神状态里，在我们工作的大脑之后贮存着无限的精神力量，那些休眠的能力与潜在的力量，正等待着你的神奇的意志去将它们唤醒，从而转化为行为等外在的表现形式。我们比自

己意识到的要强大得多。我们是充满力量的巨人，只是我们不知道而已。我们中的许多人就像年幼的大象一般，它们被软弱的人类支配着，经受着磨难，很少去想那些隐藏在自己身体内的强大的力量。

你们当中读过我们的名为《内心清醒》的小册子的人，能够想起我们曾经提到过普通外部觉醒之上境界与之下境界。在头脑隐藏的领域里面，是无限的可能，是完成艰难头脑任务的原材料，是取得伟大成就的蓄电池。我们的问题是我们没有意识到这些能力的存在。我们以为自己仅仅是平常所表现出来的那种人。另一个问题是我们缺乏采取行动的激励物。我们缺乏承担伟大事业的兴趣，我们没有变强的意愿。这个变强的意愿是生命中最伟大的激励物。在欲望之火的加热下，“意志”的蒸汽就产生了，没有激励物，其实就是没有欲望，那样的话我们只会一事无成。将强烈的、真挚的、炽热的欲望看作强大的动力，看作是我们采取行动的激励物，我们就能够激起这头脑的“第二阵风”，没错，第三阵、第四阵或是第五阵都没有问题，挖掘出内部力量一个接一个的新境界，直到我们在精神上创造了奇迹。

我们惊叹于各行各业伟大人物所取得的成就。我们往往给自己找借口，说这些人天资聪颖，而我们却资质平庸。这根本就是谬论。我们每个人都有做得比现状好百倍的潜力。 问题不在于我们缺乏比现在做得更好的实力，不在于我们缺乏精神上的能力，问题在于我们没有欲望或是兴趣，在于我们缺乏将精神领域无限宝贵的力量转化为行动的激励物。我们没能够发挥自己的潜能，这个能力和我们固有的其他能力一样亟待我们的发觉，渴望着被表现出来。是的，所有被封住的处于静态的自然力量，都在焦急地等待着爆发，渴望能够在动态的活动中表现出来。这是生命与自然的法则。自然和处在自然之中的全部物质都渴望着以活跃的形式表达出来。有时候，当处在压力之中，在某个激励物的鞭策下，你内部的某种力量似乎打破了束缚，使你高速运转，积极地投入到工作之中，你这时不会感到惊讶吗？遇到紧急情况，你是否在压力下完成了平时不可能完成的任务呢？平常的你面对

棘手的任务只会站在那里束手无策，但是当你被某项任务完全调动了热情的时候，你却大获全胜，你是不是有过这样的经历呢?

第14节：第4课 潜在的能力(2)

认真和热情是将这些潜在的能力调动起来以及将思想中休眠的力量释放出来的两个伟大的因素。但是在能量转化为行动之前，一个人不能如守株待兔一般期待着工作将你自然而然地带到热情之中。你可以依靠对意志的训练，或者说训练你对意志力的使用方法，实现你对自己思想的控制，这样你就可以控制自己的思想，使其在合适的时候停歇，在必要的时候全速工作。一旦当你掌握了这些，你就会发现你再也不是那个处在压力中感到精疲力竭的人了，再也不会挣扎着勉强应对了，这就是成功的秘诀之一。

对于许多人来说，意志这一词仅仅意味着一个坚定的思想，与“决心”或者“目标坚定”意思差不多。对于其他的人来说，它可能意味着欲望。也有人认为它是选择的能力等等。但是对于神秘学者（神秘学是指超自然的形而上学，或者说有关神秘力量的学问。神秘学家即研究这种神秘力量的学者。）来说，意志的意思远不如此。它意味着不可或缺的力量，是对头脑力量的一种运用。它不仅仅是指每个个体的精神器官，它能够掌控自己和其他的精神力量，影响那些可及的人。这就是本课我们使用的意志的含义。

我们并不是想让我们的读者进入形而上学的范畴，或者是科学心理学的艰难旅程。 但是我们必须让读者知道我们称之为意志力的这种东西的存在，并告知他们的意志力和“我”的关系。在所有的精神力量之中，意志力与“我”或者说自我的关系是最近的。意志力是紧握在自我意识手中的一把宝剑。一个人在思想上可以和其他的精神能力或者状态相脱离，但是当他想到“自我”这一概念时，他必然会将其理解成是对意志力的掌握。意志是一种最原始的“自我”的力量，自始至终伴随着每一个人。这是他统治自己心理王国和生理王国的力量，即使还没有实现，它也理应是统治力量，他的个性依靠这个力量在外部环境中展示出来。

欲望是一个将意志转变为生活中的行动的伟大的激励物。正如我们向你们展示的那样，没有欲望这一刺激物的意志力想要转变为行为是难以想象的。 欲望形成并向正确方向发展为意志的表达和展示提供了渠道。你培养了某个欲望，以使意志遵循它的渠道流淌出来。靠培养某些欲望，你就是在造渠，从而意志可以朝着它的方向奔腾而去，最终表现出来。所以，你要明确地知道你需要什么，这样才能获得造渠的正确设计方案。反复的自我暗示和自省能够确保你的欲望之渠方向明确、深邃清晰。

历史上充满了那些提高了意志使用程度的人。我们说“提高了使用程度”，而没有说“提高了意志力”，是因为人并不能“提高意志力”，每个人都有可供使用的意志力。人们只是提升使用意志力的能力，在利用它这方面精益求精。我们经常使用下面的例子，它也确实是最好的例子了。人就像电车一样，头脑的集电杆伸出去，渴望触到“意志”的电线。电线里面流淌着叫作“意志力”的电流，集电杆接触到了电流，将它引入头脑这个电车，于是它就能够前进了，从而证明能量的存在。但是能量是一直在电线里面的，电车能力的提高只能靠提高伸出集电杆的能力来实现，然后才能获得能量。如果你接受了这个观点，你在日常生活中就能更好的运用这一真理了。

在钢笔和电镀工业方面的一位伟大的改进者就很好地掌握了这种品质。别人曾这样说他：“首先要提到的是，他拥有强大、顽强的甚至是不可抗拒的意志力。 不论他反对任何人任何事，他在最后都会取胜。布克斯顿曾说：“我活得越久，我就越确定强者和弱者、伟人和庸人的差别就是力量，也就是不可战胜的决心，一旦确定了目标，就朝着成功前进，绝不回头。这种品质能够完成世间所有的任务，人之所以成为人，正是由于这种品质，这和才华、环境、机遇等因素都无关。”这两段引文，表示“意志”和“坚持不懈”以及“决心”意思非常接近。意志应当对准要完成的任务，既要稳又要准，正如钢凿对准了车床上要加工的物品一样，要保持这种状态，直到完工。要完成工作，

只有“决心”和“坚持不懈”是不够的。如果“意志”不来做切割塑形工作的话，一切都是徒劳。但是值得一提的是，“意志”具有双重含义。一方面它承担工作，另一方面它使精神集中在任务上。所以，从某种意义上来说，“意志”是“决心”和“坚持不懈”背后的支撑力量，也是完成工作的力量，是凿子的锋利之处，同时也是握着它完成工作的那只有力的手。

辛普森说：“充满激情的欲望和不知疲倦的意志能够完成不可能的任务，或者说完成那些普通人觉得不可能的任务。”狄斯雷利(英国著名政治家)说: “我经过长时间的思索得出一个结论，那就是我坚信人们设定了目标后就必须要实现它，当一个人为了完成任务连生命都可以不顾的时候，就没有什么能够阻止他了。”福斯特曾说：“我们会很惊奇地发现，精神不向灾难屈服时，灾难就向这个精神屈服了。这些灾难最初可能是为了打击他而设计的，但是后来却成了他进步的垫脚石。当一个人坚定的意志得到承认以后，我们会很惊奇地发现，他获得了很大的?间与自由。”米切尔说：“决心就是让人展现出自我的东西。这不是指软弱的决心，不是指一时兴起的决定，不是指不切实际的目标，而是指那种坚定的、不可战胜的意志，这意志踏过充满艰难险阻的荆棘之路，就像一个踏过冬季结满冰霜的道路的男孩一般，他的眼里充满了兴奋的火光，心灵获得了一次洗礼，朝着不可能战胜的事物前进。意志能够使普通人变成巨人。”

所以，支起头脑的集电杆，去触碰那“意志”的电缆吧。

第15节：第5课 心灵的力量(1)

第5课 心灵的力量

我们经常听到或用到“激情”这个词，但你是否想过“激情”的真正含义，这个词的起源及其实质精神？很少有人想过这些。“激情”一词起源于希腊一个术语，意为“受到启示的，被上帝附体的”，等等。这个术语原来是用来描述一个被更高力量影响并得到启示的人的精神状况。原意是“从超人类或神灵那儿得到启示”。韦伯斯特词典中的词义是：“点燃并燃烧灵魂的热情；激起炽热的、想象的热情或兴趣；欢乐或热情的完全表现等等。”这个词还有不好的引申义，即“好于幻想，充满想象的狂热等等”，但是其本意也就是真实的含义是指暗含在个人潜力中的对事物的热情和兴趣。真正的激情是表现为对事物喜好或厌恶的精神状态的外露。

充满激情的人看起来就像得到神灵或是更高力量启示似的，能够对外界产生自身都没有意识到的影响力。结果就是他成了一个重大的磁场中心，对四面八方放射出吸引力，对其影响范围内的其他人都能产生影响。激情具有传染力，会对受到传染的人产生感应力，形成精神影响中心。但是这种影响力并非来自外界，而是来自被传染者心灵或大脑某个内部区域，来自他的内在意识。读过我们的《内在意识》这本书的人就很容易理解这种力量来自精神的哪个区域。当被激情感染的人能够真诚地承认并感受到激情的影响时，激情就真的是“心灵的力量”。

没有一定的激情，谁也不能成功，这是肯定的。在个人交往中没有比激情更有影响的力量，在人际交往中很少有人能够不受他人激情的影响。很少人能够认识到激情的真正价值，但是只有拥有激情的人才能获得成功，而很多人因为缺乏激情而遭遇失败。激情是驱动人的精神这部机器的动力，从而也就间接促成了人们达到目标。如果对事

物没有一定的兴趣，我们就不可能很好地完成任务。激情就是兴趣加灵感，得到启示的兴趣。激情促使我们获得成就，实现美好目标。

激情不是某些人的专属。每个人的内心都具有激情，但是只有少数人能够将激情表露出来。因为大多数人都害怕“感知”某物，激情就像发动机上的蒸汽发动器驱动发动机一样，将对事物的感觉驱动自己的行动。大部分人不知道如何启动激情的发动器，他们就让兴趣和欲望的火苗在精神的蒸汽炉中熄灭，而无法启动激情的蒸汽发动器。通过培养对事物的兴趣和喜好，我们能发展对事物的激情。激情能够唤起兴趣、信心和欲望，使人能够专注于某物，从而影响对象，达到你的目标。就像蒸汽发动器一样，通过对注意力的调控，我们可以对激情进行控制，我们既可以利用对事物的激情产生理想的结果，也可能因为愚蠢的浪费或挥霍激情。对事物的兴趣越大，信心和欲望也随之增强，也就产生了激情。因此，我们要记住，兴趣是激情之母。

第16节：第5课 心灵的力量(2)

充满激情的人自然会内心积极，对事物充满信心和殷切期望，从而能够集合周围人的信心助其成功。这样就为自己营造了成功的精神氛围。他的心为成功而振动，而周围的人都能感受到他的振动，无意中受到影响。激情极具感染力。充满激情的人能够无意识地把对事物的兴趣、热情和期望转达给别人。激情是个人吸引力的重要部分，是热烈而活力的精神品质，能够加快人的脉搏。商业中常见的冷漠淡然是销售失败的原因、坏事之源，而激情与之相反。

缺乏激情，人的个人影响力就降低了一半。无论这个人多么口若悬河，无论他的主张有多么好，除非他拥有激情，热情洋溢，他大半的努力都白费了，最终的结果肯定大打折扣。想想为什么有的销售员与你交谈时，你会感觉有如入冰窖一样寒冷，而有的销售员的销售热情和兴趣却能让你对其产品产生强大的兴趣和注意？分析分析你所接触的不同的人给你产生的不同印象，你就知道其中激情产生了多么大的影响。要记住，当你感觉到他人的激情时，这就对你产生了影响。记住，激情是心灵的驱动器。

前几天某一大学立起了一块碑，纪念曾在此学习过的一个学生。这个学生在一场暴雨中从湖里救出了十七条生命。来来回回他有了十七次， 将落水者一个个救上岸，被救者都活过来了，而他自己最后因筋疲力尽而晕倒。当他清醒过来后，他的第一句话是：“我真的尽力了吗？”这也是每一个追求成功的人应该扪心自问的问题，只有真的尽了全力，我们才能毫无遗憾地肯定回答是。我们应该问自己的不是“我做的是不是已经够多了”、“我付出了别人一样多的努力吗”，而是“我已经尽全力了吗”？

尽了全力做到最好的人决不是失败者，而是成功者。即使当他尽力后结果仍不尽如人意，我们也会为他做到最好而为他戴上胜利的花环。因为能够做到自己最好的人绝不是会偷懒的人，也不是会轻易止

步的人，他一定会忠于职守，什么时候都能将本职工作做到最好。这样的人永远不会失败。

能够做到最好的人绝不会问这个厌世悲观的问题："这样做有什么用呢？"他不会关心这个问题，而是全身心在想如何将工作做好，除非尽到自己全力，他是不会满意的。当你能够老实地回答："是的，我已经尽到了全力。"你就能肯定回答好"这样做有什么用"这个问题，这样做是有用的，那就是，这样就能使你做到最好，这是人们成功的前提。

"这样做有什么用"是消极的人用来使在拼死奋斗或艰难地坚持的人气馁，打击他们信心的问题。这个问题让很多人陷入失望和绝望的深潭。一旦这个念头在你脑力中出现就要将它清理出去，反过来问自己："我是否在尽全力？"因为肯定的答案同时也回答了前一个问题。只要我们思想积极，做的正确，做任何事都是有意义的，是应该做的。是的，即使为了这个牺牲了生命，我们仍是成功的。

看一看这个最近出现在杂志上的故事吧：这是一件发生在一艘失事的德国煤油蒸汽船上的一名水手身上的事。1901年这艘蒸汽船着火后在纽芬兰海岸离岸0.8米远的一个暗礁处撞礁了。海岸线本身是约400米高的一堵墙。黎明破晓时，岸边的渔夫发现了船上的小木筏子都不见了，很明显产生所有船员和乘客都不在了，除了3个人。其中两个站在船桥上，另一个将自己绑在帆缆高处。后来，岸边的人们看到，又一个巨浪袭击了这艘船，冲开了另两人站立的船桥。数小时之后，他们发现帆缆上的人解开了船缆，用手臂猛力地拍击自己的身体，显然是为了取暖，为了恢复在那极度的寒冷下由于长期吊在帆缆上而几乎停止的血液循环。然后，他脱去了上衣，摔给海崖上的渔夫们，他钻进了海水中！渔夫们原以为他放弃了生命，投海自尽了。但他不是这样的人。他游向了海岸，到达海岸后又尝试在海崖下的礁石上寻找一个立足点，他尝试了三次，但失败了，每一次海浪都把他冲离了礁石，最后，看到自己的努力是白费的，他只得游离礁石，向船游过

去。这个故事的讲述者说得好："在99%的人都已经放弃生命被海淹没的危机时刻，唯有这一个人仍在为生命战斗！"

在一阵与海浪的搏斗后，他回到了船上，经过拼死努力后他终于登上了船，再次爬上帆缆，朝着海岸的方向，他不停地快速地拍打自己，直到黄昏海崖上的渔夫们仍可以看到他发出的信号，告诉他们他仍活着，仍在与死神搏斗。直到第二天黎明破晓时，渔夫们发现他的头已经低到了胸前，已经没有了动静。他被寒夜冻僵了！他死了！他勇敢的灵魂已经前去见上帝了，但是在见上帝时，他看上帝的眼神肯定是坚定而勇敢的，绝不会因畏惧或羞愧而低头。这样的人真的应该进天堂去见上帝，他无需害羞或惭愧。作为作者，乔治凯南说过这样让人震颤的话："在那样环境明显不利于人生存的情况下，他注定会死，可是他仍然选择战斗到死。你可以说这是愚蠢的，他应该在尝试在海崖下找一个立足点失败后就自己了断生命自沉船底，这样也免受后来的痛苦。但是在你的内心深处，难道你就不曾对他的勇敢、他的坚持、他的不屈不挠报以敬意？他一直战斗到最后一口气，只要他尚有意识，不管是船着火还是寒冷或是狂风暴雨都不可能让他畏惧和屈服，他是绝不会丧失他的大丈夫气概的！"

高加索人有一句很好的谚语："英雄总会比别人能多忍受一会儿。"而这多忍受的一会儿就是半途而废者和尽到全力的英雄的区别。只有当心脏完全停止搏动，人才算是死了，同样，只有当志气全然丧失，才算是失败了。"多忍受的一会儿"通常就是事情出现转机的时候，就是敌人放松警惕、放弃战斗撤退的时候。

第17节：第6课 欲望(1)

第6课 欲望

欲望是什么？看看韦伯斯特词典怎么解释的：“对美好事物的正常渴望，希望获得或欣赏某物的愿望。”欲望的贬义是：“过强或病态的渴望、贪欲、奢望。”

“欲望”一词常被滥用。人们通常将其用于贬义，而忽视了其本意。很多人用这一词表达对某物不该有的渴望或贪念，而不是用于形容人对某物合理的热望。热望与欲望同义。用“欲望”表达“值得称赞的雄心抱负”与欲望的本意不相违背。想要忽视欲望是行动自然而普遍的动力的事实是不合理的，不论人的行动正确与否。没有欲望，行动时就没有强烈的意志参与，任何行动都不会产生理想效果。人类的最高理想和目标也只有当欲望的火苗点燃了意志的发动机后才能实现。

有些神智学教人“扫清欲望”，并警告人们注意欲望极其险恶的一面，甚至达到要求人们变得无欲的地步，认为人应该没有欲望，即使有欲望也不能说是欲望。这些都是胡说八道，因为如果一个人“希望”、“想要”、“倾向于”或“觉得最好是”或“乐意”消除欲望，无论如何都不过是借“无欲”之名表达了他的欲望，只不过是换了个词表达“欲望”的意思，但无论用以上哪个词，表达的都是欲望的意思。“无欲”与“消除欲望的欲望”本身就是相互矛盾的说法，如同拎着鞋带把自己提起来一样荒唐愚蠢。其实扫除欲望的真正的含义是，神智学者应该扫除人本质中的低级欲望，清除对事物的依恋。说到这儿，我们可以说，所有的神智学者都知道，即使是再好的事物也不能够控制住人的心，任何事物也不能好到让人过度迷恋，因为这样的话就成了事物控制人，而不是人控制事物。这就是“扫除欲望”的含义，我们应当避免对事物的迷恋和依赖，在这点上，神智学是正确的。欲望是令人恐怖的控制者，像大火一样，它会烧掉心灵的一切支持物，只剩下烧尽的灰烬。但是正像大火一样，欲望也是能为人所用的，只要能控制

好，它就能帮助我们启动意志和行动的发动机，实现我们的目标。没有适当的欲望，世界就会死静死静，一切完全处于静止中。因此，不要像怕着火而拒绝用火一样拒绝任何欲望，也不要对欲望不加控制地玩火自焚。

欲望是推动世界运转的动力，只是在多数情况下我们不大承认。看看你周围的世界，你就能看到欲望对人类每一所作所为的影响，无论这所作所为是否正确。正如一个作家说过："我们的每一行动，不论是好是坏都是在欲望的驱使下完成的。仁爱是为免我们见人受难而自己内心忧伤或心生怜悯或是为了得到世人的尊敬，或为了得到善报。人之所以从善是因为他有意为善，因为从善能使他得到满足，而人之所以作恶也正是出于同种动机。人之所以能够忠于职守是因为他想这样，因为这样比玩忽职守更让他得到满足感。同样人们之所以有宗教信仰，是因为他有这方面的欲望，因为他从宗教中获得的满足感比追求名利带来的满足感更多。善恶都因个人欲望不同，因此可以说，我们所做的一切都是在欲望的驱使下做的。人永远也不可能变成无欲，做事无目标。生物或非生物、动物或植物、人类世界或自然的发展都一样，欲望产生的力量是其发展的动力，所以说，欲望是一切行动的驱动力，这是生命的自然法则。"

第18节：第6课 欲望(2)

乍一看前面所说的，似乎把人纯粹当成了一部只会听从于内心欲望，任由意识中一时的欲望控制着的机器。事实上远非如此。欲望要分大小强烈与否，人并不是一有什么欲望就付诸行动，而是在最强烈的欲望或是几种最强烈欲望的共同驱使下行动的。这些最强烈的欲望就构成了人的性格或本性，这也是“自我”要控制的区域。只要人能够坚持“自我”的控制权，就没必要受内心欲望的奴役。他可以对欲望进行支配管制和指引，甚至他还可以通过意志力的控制作用，滋生新的欲望。正如我们刚说的，掌握心理学法则后，人就能有意压制邪念，促进和发展善念。是的，在理性控制下，强烈的意志能够使人新生善念抵制替代邪念。人才是大脑的控制者。

“确实如此，”但是批判家可能反对说，“确实是这样，但是即使那样，欲望不仍是驱动力吗？人还不是因在这样做之前就滋生了新的欲望才会这样做的吗？欲望永远先于人的行动！”这真可以称赞为紧密的推理，但是神智学先驱都知道，欲望与意志力在某一点上是相互融合的。有心的推理家和精神分析家可以想象这样一种精神状态：人几乎可以有意识地控制意志，而不只是停留在欲望上。只有尝试过你才能理解，因为这只可意会不可言传，无法用言语表达的。

我们说过，人不仅有控制欲望的能力而且也有新生欲望的能力。这绝对是真的，而且最近已经被很多现代心理学实验和发现证实了。人可以不受欲望的奴役，在很多情况下，人能够成为欲望的操控者甚至创造者。应用知识和意志力，人能够调整和替代欲望的重要程度。人可以先定位好自己的立场和位置，然后对遵从自己意志和命令的欲望下达命令。但是对欲望重新排位最好的办法是清除旧的邪念或恶念，用新的欲望替代它们。具体可以按照以下做：首先，你必须仔细想好你希望达到的目标，然后应用自己的判断力对自己进行理性而公正的剖析，分析要达到设定的目标，自己有哪些不足和需要改进的地

方。然后对摆在眼前的目标进行详细的分析，将目标尽可能细分，好让你能认清并完全掌握情况。然后对要达到目标之前必须先做好的事情进行相似的分析，每一细节都是通向最终目标的一步，必须每一步都有序完成，最终目标才能实现。对目标及其性质，自身具备的资质及缺陷进行评价，然后按照以下说的形成欲望:

形成欲望第一步是形成对目标性质和细节以及整体认识清晰而重要的精神印象。我们所说的精神印象是指对前面说的目标想象出的清晰明了的精神图像。不要听到想象一词就心生厌烦，这里说的想象和你说的不是一码事。想象不只含有人们都知道的无聊空想之意。不是这样的，空想只是想象的影子。想象是真实的实体，是创造出模型或事物图样的大脑功能。人脑总是先有想象再有有意识的意志力和欲望才能够将想象物质化现实化。没有在人脑中形成对某物的想象，人们就不可能创造出该物。因此事物的精神图样总是先于其物质实体出现，欲望的形成也一样。在形成欲望之前，你必须对目标有一个清晰的精神印象。

你会发现，形成精神印象的工作并不容易。甚至要形成一个模糊的精神图案都很难。但是不要灰心也不要放弃，常言道，熟能生巧。经过多次重复努力，心中形成的精神印象总会越来越清晰明白，每一个细节都会越来越清楚。不要想一口吃个大胖子，这是一个日积月累的过程，但是也不要半途而废，你就会发现你脑中的精神印象就像拍下来存在你脑中的照片一样清晰。下一章中，我们将继续讲述精神印象和想象这一主题。获得对你所希冀的事物清晰明了的精神印象后，你对事物的注意力就培养起来了。

注意力一词源自拉丁词语“Attendere”，意为“向前伸”，指的是当一个人注意力集中时，大脑就会“向前伸”或“延伸到”所关注的事物上，这也是关于大脑对物质作用的正确说法。尽可能将思想集中到你关注的对象上，严密关注，使其成为你意识的一部分，这样就能将你的思想印象在大脑中留下痕迹。

这样将此思想通过想象和注意力保留在你的大脑中，直到这种思想已经成为大脑中的主打思想，开始培养出将该思想印象物质化的强烈欲望、热望、渴望和要求。要求自身完善达到目标需要的品质，要求将精神印象物质化，要求将目标的细节和整体全都物质化，逐步用“更新更好的印象”替代旧有的印象，内在意识会替你完成这些的。然后要对达成目标抱有坚定而热切的期望，但是切记在这过程中不可半心半意而要全心全意！而且要对将目标物质化现实化抱有信心。要朝思暮想都要想着如何实现目标，要对此抱有最殷切的期望、迫切的热望，这是你取得成功必须的。问题是很多人对理想和目标的渴望不够强烈，我们误把模糊的欲望和希望当真挚热切的热望。要对实现目标抱有对食物一样，要有得不到你就活不了的欲望和期望。这才是最殷切的热望。这里只是一个小提示，如果你的欲望够强烈，接下来怎么做你应该已经知道了。

第19节：第7课 吸引力法则(1)

第7课 吸引力法则

自然界有一条强大的法则，那就是吸引力法则。从原子到人类社会都是吸引力法则作用，同类事物间彼此相互吸引的结果。而与此相反的，排斥法则只是吸引力法则的另一种表现方式，是吸引力法则的另一个极端。排斥法则是指异类或相互矛盾的事物之间相互排斥。吸引力法则是普遍的，存在于生活的方方面面，从物质世界到精神世界。我们可以对某一方面的现象进行分析，因为吸引力法则在任一方面都是同等适用的，研究了一方面也就等于研究了其他方面。

组成原子的细小微粒电子和离子间存在吸引力法则，电子与电子之间既存在相互吸引也存在相互排斥，形成不同的电子组并不断壮大，电子组与电子组之间达成稳定平衡，构成最近我们才认可为物质的最基本形式的原子。我们发现，原子与原子之间存在相互吸引和亲和，构成一切物质的分子。例如，每一滴水都由无数的水分子组成，而每个水分子又由两个氢原子一个氧原子构成。为什么会这样呢？分子与原子并不是随意组合的，自然界不存在偶合，这只是每一现象的自然法则。而这正是吸引力法则的体现，这在组成物质的元素间随处可见，这也叫化学亲和性。有时，附原子团亲近或接触到另一原子团时发生碰撞，原子团发生爆炸，原子被炸得重新组合形成更具亲和力的原子团。你会发现，原子与原子间也经常存在分离和重新组合。同样，分子与分子间也存在同性相吸。

分子间的组合构成了物质。金、银、锡、玻璃或任意物质都由数不清的分子紧密结合构成，这种结合也是吸引力法则的另一种形式。在吸引力法则中我们可以找到前面几章讲的欲望和意志力法则。 听到这儿你可能耸肩摇头，不能理解这里说的电子、原子和分子等物质构成形式与欲望和意志力有何关系，但是稍等一下，看看领先科学权威人士对此是如何说的。

海克尔（Hakel）教授是世上最伟大的科学家之一，对精神科学嗤之以鼻的唯物主义者，对精神第一理论自然很反感。但即使是他，也不得不说："化学亲和性包含这样一个事实：化学元素也能觉察到自身与其他化学元素性质上的差异而与其接触，相互排斥从而形成分子或原子运动。"他也曾肯定而明白地说过，原子也肯定存在与其他原子相互联系和接触的类似人的欲望的需要和希望。这就响应了欲望法则存在自然界，从原子到人类世界，从精神世界到物质世界每一角落的说法。

但是你可能要问这和成功的秘诀有什么关系？显然，吸引力法则是成功的秘诀的重要部分，因为它能够将与我们殷切期望、需要或意志一致的事物、环境或人聚合起来。如同吸引力法则将原子和其他构成物质的微粒吸引过来一样。正如物以类聚人以群分，如果你具有强烈欲望，你就能吸引能助你达到目标的人或事或环境，而且你还能和你有同样目标的人结成同盟，彼此相互吸引，一起攻克实现目标中遇到的问题。通过吸引力法则，你就会找到助你达成目标天时地利人和的时候，这就是吸引力法则作用的结果。这里不存在超自然或神秘的巫术或魔法，只是吸引力法则这一伟大的自然法则的作用。

第20节：第7课 吸引力法则(2)

不管你有多强大，多么有才能，仅凭自己的能力，你永远也做不了什么。每个个体都是相互依存的。一旦个体脱离群体都会无所作为。因为他必须和他人进行协作和协调，以达到适应环境的需要。也就是说，每个人必须应用吸引力法则，营造和利用有利于自身发展的环境并与能够形成同盟的同道之人相互吸引彼此合作。每个人都是通过欲望和心理印象应用吸引力法则的。现在，你明白了吸引力法则和成功的秘诀的关系了吧？在应用吸引力法则时应当谨慎地培养并坚持坚定而正确的欲望。

欲望所产生的动力是生命活动的驱动力，也是使生命体充满生机，驱使它们采取行动的重要力量。没有强烈的欲望，人就干不成一件实事，欲望越大，产生的激情越大。也就是说，同等智慧，才干除了欲望外一切都均等的人中，只有欲望最强烈的人能够取得超出其他所有人的成就。而在所有的成功者中只有欲望像扑不灭的熊熊燃烧的大火一样的人能够应用其欲望的动力主宰其他人。欲望不只能够提供内在动力，促成人产生内在力量，而且能够使人对外放射出更好更微妙的精神力的辐射，就像磁场的电磁波或发电机的电波一样，向四周扩散，影响到其势力范围内的一切事物或人。欲望的动力作用是自然界中真实活跃而有效的力量，能够对外吸引与此欲望一致的事物并形成一个引力中心。吸引力，大家在精神科学和新思维中大多都了解过，取决于欲望产生的动力。由欲望产生的动力就是吸引力法则的核心。 自然本来就有将达成欲望需要的事物吸引到欲望这个中心的倾向。通过欲望产生的动力能够使人“希望成真”，这适用于所有心理影响现象。这不就是想要获得成功必须先有成功的强烈欲望，同时能够将欲望可视化，形成可以转换为现实的物质实物的清晰的精神图像的原因吗？

你是否曾经接触过现代成功商人？如果你接触过，你就会觉察到他们有种神秘微妙感，似乎他们有那种无法抗拒力，能让你不由自主地认可他们的计划和欲望。他们都是有强烈的成功欲的人，他们的成功欲能够影响到他们接触的每一个人。不只如此，他们身上的成功欲能够向外放射出波动，神智学者称该波动能够以成功欲为中心形成循环或磁力，就像事物运动一样，形成欲望的龙卷风，席卷并将其影响范围内的一切都卷到飓风中心。难道你没在那些伟大领袖身上感受到他们的成功欲的影响力？难道你没看到吸引力法则是如何为他们所用的吗？我们通常称此为意志力。在某种程度上，在意志力之后还有强烈的火热的欲望，这就是吸引力的驱动力。

欲望是最原始基础的，也存在于动物世界和人类初级阶段，甚至在野蛮人身上比在文明人身上更明显，因为文明人总是喜欢给自己的欲望加上掩饰或伪装。但是要记住，华丽的掩饰下，欲望的实质是一样的。如果你能看透华丽的掩饰，你就会发现，现代有教养的领袖的欲望与原始时代外表凶猛而脏乱的穴居人或是北欧传说半裸半疯作战凶狠而狂暴的暴汉的欲望是一样的。在过去那野蛮时代，欲望的表现形式是身体较量，而现在更倾向于精神或智力较量，这就是唯一的不同。

在我们写这本书之时，刚好出了一个好例子。主人公是纽约上层社会有钱有势的古老家族的千金。一天她做了一个梦，梦见自己回到了石器时代，一个垂涎于她的酋长正野蛮地将她从父亲手中夺过来。当她醒过来的时候，令她恐怖的是，她发现父亲结识的一个商业上的朋友就像极了梦中的酋长。这位商人来自西部，充满野心和斗志，能够清除商业上的一切障碍。与梦中的他不一样的是，现实中的他善于斗智而不是斗勇，但两者都有膨胀的野心和欲望。这人说过："我从不停步，也从不畏惧。"野心勃勃的他成了华尔街的控制者，在吸引力法则和意志力的共同作用下，旧时的粗野酋长依靠武力取得了成功，而到了现代，为达到欲望，他靠的不再是体力而是心智。

第21节：第7课 吸引力法则(3)

以上的例子只是为了说明，欲望作为驱动力，不止将我们的意志转换为行动，而且能够直接改变生活的方方面面。欲望是真实存在的，不只影响我们生活的环境，而且影响这个环境中的人和事物，使其围绕欲望为中心形成流动。在成功的秘诀里，欲望占据了重要地位。没有成功的欲望就不可能成功，吸引力法则也通过欲望起作用。

此书中大部分原理都是从正面讲的，也就是告诫读者应该怎么做而不是从反面告诫读者不应该怎么做。但是这里，我们要插进一条负面建议，告诫读者某些不应该做的事。我们提到过对大脑和意志力有毒害作用的是畏惧心理。我们说的不是身体上的畏惧，虽然不怕牺牲很重要，身体上的胆怯很可惜，但本书的目的不是批判身体上的胆怯，告诫读者应该不怕牺牲。此书旨在批判妨碍自我表现的心理畏惧。与本书前面提到的积极思想相反的是，心理畏惧是消极的思想。

畏惧思想就是透过蓝色的眼镜看待一切事物的思想状态。这样看来所做的一切似乎都是徒劳白费的，是“我不能”的精神的体现，与“我能，我会”的思想态度截然相反。这是人的精神花园中的毒种子，能够毒死园中所有花草；这是一锅好汤里的一粒老鼠屎，是生活的美酒里的一只败兴蜘蛛。“畏惧思想”这一词现在已经广为应用，最初是由知名作家贺瑞斯·弗莱彻（Horace Fletcher）所造，用来在某种程度取代“担忧”的用法。他指出，担忧和生气是对平衡健康的心理状态最有毒害性的思想，但是很多人误解为担忧不表达“没有筹划和忧患意识”的意思，因此，福莱彻才造出了“畏惧思想”一词以表达“没有忧虑意识的筹划”的意思。他接着又写了第二篇同类主题书，名为《快乐就是毫无畏惧的筹划》，书中对快乐的思想做了很好的阐述。弗莱彻也是第一个提出畏惧并不是畏惧本身，而仅仅是畏惧思想的一种表达、畏惧的思想状态的一种体现。他以及其他在这领域有过研究的人都说，只要将畏惧思想从大脑中根除，从心理上消除就能够消除畏惧。

优秀的心理学家已经教过我们，消除恐惧（或任何不良的精神状态）最好的方法是用与之相反的思想替代它。通过适当的自我暗示形成好的心理状态替代畏惧思想。正如将黑暗驱逐出房屋，最好的办法不是驱逐黑暗，而是打开百叶窗，让阳光透进来。因为有阳光照射的地方自然黑暗无法容身，同理，积极的思想能够抵退消极的畏惧思想。

有人用“振动”形容心理活动过程，这一形容已经得到现代科学证明。通过提高积极的思想振动强度，就能抵消消极思想振动。培养本书其他章节讲到的思想品质就能抵消畏惧思想。畏惧思想的毒害极为严重且隐蔽，但它会慢慢渗透到你的血液中，直到麻痹你的思想和感觉，使得你的所有努力都白流。畏惧思想极难摆脱，是很多失败者的绊脚石。只要一个人能够保持精力充沛自信满满，就能够在每次绊倒后仍能够重新站起来，敢于直面对手。但是一旦畏惧思想占据他的大脑，他就很难将它摆脱，失败后他就无法再站起来，将凄惨地度过余生。“除了畏惧本身外，没什么值得畏惧的！”在《吸引力法则》里，我们已经提到过同类相吸，积极的思想与积极的思想能够相互吸引，同样，消极的思想之间也会相互吸引。正如欲望能够吸引我们渴望得到的事物一样，恐惧也会将我们畏惧的事物吸引过来。“越是畏惧的事情越有可能发生。”原因很简单，貌似有点儿矛盾，但分析过后我们就知道了。在欲望的动力驱使下，吸引力法则是如何作用的？当然是通过精神印象发生作用。同理， 畏惧思想也如此。人的内心已经形成对畏惧事物的精神印象，也就能吸引同类畏惧思想。你是否曾驻足想过畏惧就是欲望的负面？两者通用原理是一样的。

因此，要避免畏惧思想，因为这颗毒瘤会危害你的健康，让你的血液变黑变浓，呼吸费劲。畏惧思想就是精神系统里的一颗毒瘤，在你将它彻底清除之前，你不能放松警惕。运用你的欲望和意志力，辅之以无畏的精神印象，你就能将它清除。要用与之相反的思想将其驱散，改变你的心理状态，提高精神振动。有人说过，“畏惧是世上最大的恶魔”，那你就应该将这恶魔赶回去，因为如果你热情接待它的话，

它就会将你的天堂变成地狱，在此胡作非为。所以，你要准备好大棒恭迎它的到来。

第22节：第8课 个人磁力

第8课 个人磁力

这些日子我们经常听到“个人磁力”这个词。个人磁力就是个人具备的通过精神感应对他人情绪或精神状态产生影响的精神品质。有的人在这方面的能力达到很强，能够很快和他人和谐相处，而有些人在这方面明显有缺陷，他们的存在只会引起他人的敌意。大多数人能够欣然接受个人磁力的观点，但极少有人能找到支持这一观点的理论。

对此做过仔细研究的人都知道，这一切都取决于个人的精神状态，取决于个人精神振动被他人接收的程度。这里说的接收是由精神感应造成的。感应，我们知道，是“由一个人产生的电极或磁极对并未与他接触的人身上产生共鸣的过程或特性”。精神感应就是精神层面的振动的表现。人的精神状态是相互“影响”或“传染”的，如果某人给自己的精神状态注入了足够的生机和热情，就会对与之接触的他人产生影响。

在我们看来，成功的精神感应或个人磁力的关键因素是热情，在此书的另一章节我们已经提到热情。要理解个人磁力，了解一下我们说的热情也是很有帮助的。热情给人以真诚，而真诚是最有影响力的精神状态。真诚让人觉得你很强大，给你更多注意。

沃尔特·穆迪，一位因销售类图书而出名的作家坦承：“我们发现，具有个人磁力的人对人对事都非常真诚。他们的真诚对他人就很有吸引力。”几乎对此有过研究的人都注意到了这个事实。但是真诚不仅是向别人展示你对某物坚定自信而诚恳的信念，而是炽热而富有感染力的真诚，我们可以用狂热或热诚形容。

这里说的热诚是带有情感的，能够吸引人类本性感性而不是理性的一面。很多经得起推理合乎逻辑的主张以热诚的方式比以冷酷而理性的方式推行效果好得多。在个人磁力的影响下，一般人的内心都很容易被感性因素所感化。感性和理性应该同等重要，但感性更加普遍

常见，因为大多数人都习惯于用感性思维去感觉，而不是用理性思维去思考。

上世纪70年代早期的一位作家说过："每个人都会形成一个以自己为中心的影响圈或光环，敏感的狗或其他宠物，如饥饿的狮子或老虎都能感觉出来。""我们当中某些人具有磁力，而某些人没有。某些人给人热情、有活力和吸引力、适合做朋友的感觉，而某些人却给人冷冰冰、有智慧、善于思考、缺乏个人磁力的感觉。即使这样的人做演讲，他的满腹才学也只能起到催眠的效果，让听者酣然入睡。他所讲的，听众根本不会听进去。因为他只会教他们理性思维，而不是感性思考。而理性思维正是对大多数人来说最令人疲劳的。这样的演讲者极少能够取得成功。因为人们习惯于感性思维，他们期待演讲者所说的能够令他们发笑或满足他们的感性思维。而如果与期望相反的话则会激起他们的反感而不肯花费一分钱或时间。如果让一位学问只及前者一半，但很成熟且对人热情的人来做演讲的话，效果就会好得多。因为他让听者感觉很舒适，他们会很认真倾听他说的一切。原因显而易见，感觉总是优于理智，感性思维优于逻辑思维，永远都是这样。"

如果你注意过最有"个人磁力"的人，你就会发现，他们无不拥有"灵魂影响力"，就是说，他们能够表达自己的感情并能激起他人的共鸣。他们拥有演员身上的表演能力，能够将自己的本性一部分表现出来，而他们表现出来的那部分本性就能对他人产生影响。观察一下不具备个人磁力的演员，你会发现，即使他们能够将台词背得一字不漏，即使他们言语表达能力更强，举止或技术方面更到位，他们仍始终缺乏点儿什么。他们缺乏的正是跟观众交流情感的能力。懂得成功的秘诀的人知道，很多演艺超群的演员在舞台上总能将角色发挥得绘声绘色淋漓尽致，而自己可能丝毫不知。就像留声机放送唱片录音一样，他们的表演能力是本身具备的。但如果你进一步探索，你就会发现，在对扮演角色仔细分析私下揣摩的过程中，演员们慢慢产生了所扮演角色需要的情感并辅之以适当的动作加深记忆，直到他们已完全

把握角色，如同出演的就是自己本身那样，就像留声机将声音刻印在唱片上一样，演员出演的角色也深深刻印在演员心里。然后当他出演那个角色时，就能通过动作、表情和说话语音语调将角色演活了，从而在观众心中留下深刻的印象。据说，如果演员过于沉溺在所扮演的角色中结果反而不好，因为这样他将很难自拔，分不清谁是谁，这样扮演的角色就不是在观众心里而是在自己心里留下抹不去的痕迹了。最好的结果是演员与他所扮演的角色有过相同经历能够体会其感情，就能在出演时通过自己的举止言谈表现出来，而不会过于沉溺在这个角色中难以自拔。

第23节：第9课 人格的力量(1)

以上的例子是为了说明，某些人的个人磁力并未达到理想水平。对这样的人，最好的是通过私下练习和摸索努力获得并加深情感，直到那种情感已经成为一种本性，随时能够发挥出来。要成为一个好演员，这就是给你的好建议，只有通过不断练习和私下揣摩，你才能成为一个好演员。一方面通过练习培养这种感染人的影响力总比缺乏这种能力抑或是过于沉溺其中好。你可能能够做到狂诚，同时却保持清醒，而不是沉溺其中。我们想，细心的读者会知道这里的意思，不会误解。要记住，通过不断练习和揣摩，这种表现力和影响力就会成为你的自然本性。

第9课 人格的力量

在“个性”一章中，我们已经讲过，“人格”不是个体真实的“自我”，而只是个性的外在表现，是构成“我”的部分。正如我们说过的那样，“人格”是“个性”在人生舞台上戴的面具。就像演员可能经常改变面具和装束一样，个体也可以根据需要改变其人格。

然而，虽然“人格”不是真正的“自我”，它却在我们人生的舞台上发挥了重要的作用，尤其某些人表现出来的“人格”往往更招人注意，尽管这并不是他的“个性”的表现。因此，培养习得良好的人格，使其更易于被人接受，对每个个体都是有益的。但是，我们并不是鼓励虚伪做人。我们认为，个性是真实的自我，每个人都应该最好地展现自我，但是，如果在生活中我们必须戴上“人格”的面具，我们认为，人应该尽可能戴上魅力而令人愉悦的“人格面具”，这样既利于自己也利于他人。要知道，无论你多么善良聪明或有智慧，如果你戴上冷酷讨厌的人格面具，那对他毫无益处，而只会让本可能能够帮助他或是与他成为好友的人远离他，如果他们看不到讨厌的面具之下的真实的他的话。

我们说的有魅力和讨厌的面具不是指人的外表。虽然美貌有时能给人留下好印象，但人格的魅力远远超过肤浅的外表。很多人有着漂亮的脸蛋、完好的身材，而人格却相当差，这样的人远不能说是有魅力的人。反过来，有的人外表长的一般般，身材也不出众，却有很强的人格魅力。和他们交往让人心情愉悦。他们的人格散发出的魅力让人忘记他们长的并不美的事实。事实上，此时再平凡的外表也会被美化了。这就是我们说的人格的魅力，同上章讲的“个人磁力”有着密不可分的关系。

要培养这种人格魅力，首先应该培养的是愉悦的心境。因为和心情愉悦的人交往总比和一个终日挂着一副扫兴悲观的面孔的人交往更使人振奋。在心里想想你所有认识的人，你就会发现，你已经不自觉地将他们分成了两类：乐观派和悲观派，而你内心里总是更愿意跟乐观的人打交道。日本人非常了解人格对人际交往的影响。他们在孩子很小时就教导他们，与他人交往要保持一副笑脸，无论他当时心情有多糟糕。在他们看来，将自己的悲伤、不幸或痛苦带给别人是对别人最大的冒犯。痛苦的一面只能私下留给自己，而给别人的永远是笑脸和乐观。他们做的很对，原因是：首先，这样能使自己的心态更积极轻快，其次通过吸引力法则，他们能够吸引来同样开心快乐的人和事，第三，他们给他人留下了魅力人格的影响，从而能够结交更多好朋友。因为，整日忧郁苦闷在商业领域被当成瘟疫一样避犹不及，是最不受欢迎的态度。因为在生活中每个人都有自己的烦恼，无力再承受他人的烦恼。记住这些话:

“你笑，整个世界都跟着你笑;

你哭，整个世界只剩你独自哭泣。

因为这个原本就充满悲伤的世界需要欢乐，

因为世间的悲伤烦恼已经够多了。”

因此，我们要学会微笑，永远保持微笑。微笑是人格最宝贵的财产。微笑不是傻傻的痴笑，而是自然的笑。微笑发自内心，而不只是

脸部表皮一动。如果你需要用词汇来描述一下，以便去模仿这种心态从而塑造外向的性格的话，那便是：“欢快，开朗，快乐。”让这种微笑定型，然后让它定格在你的精神艺术馆的显著位置，记住它，让它的样子、形象始终出现在你的脑海中。那样，你可能就能看到“欢快，开朗，快乐”出现在你面前，就好像前进的照明灯一样。然后你要在心里努力地把这种想法变成现实。好好想、好好做，理想就会变成现实。这样你就会拥有宝贵的人格。这看起来似乎很简单甚至幼稚，但是如果你能真正做到，无论你现在的工作地位怎么样，你都会发现它的价值。

第24节：第9课 人格的力量(2)

人格的另一价值就是自尊。如果你真正拥有自尊，在你的言行举止中就会表露出来。如果没有自尊，你最好从培养自尊的外表开始。你要记住，你是一个人，不是灰尘中或门垫上爬行的可怜的蠕虫。双眼要正视前方，坚定而无畏地面对世界，把头昂起，不要低头！昂首挺胸是面对世界最好的姿态。低头弯腰总让人感觉在为活在世上而道歉，这样世界也会这样看你。只有昂首挺胸的人敢于从暴龙身边走过敲响成功的大门。曾经有一个作家给我们留下一句这样的建议："耳垂与肩保持在同一垂直面上，使耳垂线成为身体的对称线。头要端直，既不要左摆也不要右摇。这方面很多人都做得不对，尤其当他们在与客户交流的时候，他们的头不是偏左就是偏右。这给人一种很软弱的感觉。分析得出，强人是不会头向左或右偏的，他们一定是挺直了脖子保持头与肩垂直的。他们的肩膀随意而坚定地挺着，暗示着有力和镇定。换而言之，身体的每一轮廓线条都暗示着他们就是中流砥柱。"这条建议的价值不仅在于告诉了你自尊的外在表现（顺便说一声，这并非微不足道的小事），而且能培养你心中相应的精神状态。因为，正如"思想在行动中成形，行动也培育了人的精神状态，反之亦然"。

因此，所思所做都要带有自尊。要相信"我是自有永生"。不要像蠕虫一样卑贱，不要阿谀别人，也不要对别人卑躬屈膝，要像个堂堂正正的男子汉！

人格中另一点值得培养的是对他人的关注和欣赏。很多人活在世上总是活在自己的小世界里，对别人漠不关心，给人一种离群孤僻的感觉。这就是很令人讨厌的人格。 这样的人不只让人觉得冷漠冷血，而且给人留下自私不易相处的印象，这样的人别人一般也不愿与之接触。这种人永远不会受人喜欢，永远也不善社交。欣赏他人是一门艺术，学会了你将受益无穷。当然，你必须利用好机会，不能因欣赏他

人而放弃欣赏自己，这自然不用说，因为过于欣赏他人或自己都是两个不可取的极端。我们应该将其中和。你会发现，所接触的每个人身上都有些值得你欣赏的地方，如果你能发现并关注它，你就能引起对方对自己的欣赏，作为回报他会用欣赏的眼光看待你。这不是拍人马屁或虚伪做作，而是人的精神领域的互补原理在发生作用。你给予他人什么，他人就会回报你什么。如果你停下来想想，你会发现，你认为人格很有魅力的人总是那些欣赏你的人格的人。

欣赏他人的表现方式多样，其中一种就是做一个忠实的倾听者。我们说的不是让你充当任何人的唾沫垃圾桶，让你淹没在他人的唾沫星里。这样纯粹就是浪费时间了。 你必须用常识和技巧调配好时间，这取决于倾听的对象以及当时的情况。我们说的是，你倾听的时候应该认真仔细听好了。因为认真仔细听人诉说是对人最大的尊敬。好好听人诉说就是要带有兴趣倾听，这是书本无法教会你的技巧。或许我应该这么说："要像你希望别人倾听你说话那样倾听。"这或许何时何地都是适用的，照做的话肯定会给你带来好结果的。

能够充当好倾听者的人总能得到诉说者的好评。说到这儿，我们总会想起卡莱尔的故事。卡莱尔，苏格兰作家、历史学家、哲学家，和他人谈话以犀利批评和粗鲁著称。 话说有一天，有一个非常善于聆听的人拜访他并很快将两人交谈的焦点转移到卡莱尔对某个问题的观点上来。而后，此人一直保持安静细心聆听。卡莱尔足足讲了几个小时的长篇大论，而且在来者不得不起身告辞时仍然在兴致勃勃地发表高论。两人顿时难舍难分。卡莱尔一直将来者送到门口，并很难得地表现出极大的热情和善意。和来者道别时，他还热情地说："我的好兄弟，你一定要常来！我非常欣赏您的才识！我真的很享受和您的交流，你是我见过最善于交谈的人之一！"

但是千万不要跟人大谈你的个人经历，最好在交谈中能够忘掉自己，除非必要。因为谁也不愿听你说你为人多么多么好，人家想告诉你的是他们有多么好，这才是他们感兴趣的。不要跟人诉说悲伤，也

不要跟人吹嘘你有多优秀。不要跟人说你的孩子多么聪明，人家关心的是自己的孩子。如果对方有意倾诉，你必须寻找对方感兴趣的话题。在交谈中应该忘记自己，多欣赏他人。

第25节：第9课 人格的力量(3)

有些优秀零售商告诉他们的售货员，培养让顾客认同“你是在为我着想”的精神态度和人格至关重要。就是说，你应该为客户着想，努力提供客户满意的服务。能够给客户留下这种印象的人早晚会成功。如何培养这种态度和人格很难说明，但是仔细阅读和思考前面章节讲的内容会对你有所启示的。最近一个作家这么说：“如果你在经商或是某职业中想增加业务，只关心产品或服务，仅在乎商品交易过程那是远远不够的。仅仅和客户进行商品或货币的交换就以为客户会认可你们是公平交易互惠互利的，那你就想错了。如果你不能让客户觉得你很关心他以及他的需要，让他觉得你真心为他着想，那你就算是失败了，你又丧失了一个客户源。如果你能让每个客户都深深感觉你像满足自己的利益一样尽心尽力满足他的利益，你的业务肯定增加，你完全没必要给客户额外的小恩小惠，只要你能在整个环节都能照顾到客户的利益和需要。”这段话已经把利害关系说明了，接下来你就应该遵从建议并用于实践。

人格另一要点是自控，尤其是控制自己的脾气。愤怒表现出懦弱，而不是强大。愤怒只会让人立刻处于不利位置。记住一句古话：“上帝要谁灭亡必先使其怒。”人在愤怒中总会做出怒火过后令他后悔的种种愚蠢举动。他可能丧失理智和判断，做出疯狂的行为。事实上，愤怒就是疯狂的表现，精神失常的一个阶段。如果你对此有怀疑，那就好好看看愤怒中的人脸，你就会看到那人言行举止多么不理智。我们都知道，如果敌对双方一方保持冷静，另一方却怒气冲冲，冷静的一方肯定取胜。原因是，理智肯定战胜非理智。让对手被怒火熊烧，而自己保持冷静无疑是个好策略。让一个原本愤怒的人冷静下来又不至于让他冲你发火相对比较容易点儿。因为吵架需要两个人，一个巴掌拍不响，只要你不和他吵，他很快会平静下来。你会发现，控制好外部表情有助于控制内部心理状态。你还会发现，如果你能够

调控好你的声音，使其听起来平静，尽量低声，你就不会愤怒，而且你声音降低后，对方也会逐渐地降低声调。最后两人声音会保持同调，而你控制了声音的基调。这点值得记住，调控好声音是值得学习和练习的秘诀。

说到声音，我们提醒你注意进一步调控声音，或者应该说是养成一副好嗓音。嗓音好、音调控制好的人明显比这方面不足的人更有优势。柔和轻快的嗓音让人陶醉。如果你天生有一副好嗓音，那你就太幸运了。如果没有，你就应该马上开始练习。当然，你可以的！你听说过著名的公众演讲家内森·谢泼德的故事吗？那就听听在声音上先天条件不好的他是如何克服困难成为一位伟大的演说家的吧。他说："当我下定决心全身心投入公众演说事业时，我的老师和管理员告诉我，我肯定会失败。他们说，我的发音就不好，这确实是真的；他们说，我的发声器官先天有缺陷，我承认；他们说，我的嘴小得嘟起来都可以装进妈妈的针箍了，我承认我嘴小。他们的这些话确实像刺一样刺痛了我。但是我不会忘了他们，因为是他们让我坚持下来，如果没有他们的话，或许我也坚持不到最后。无论如何，是'没有条件我们自己创造条件'的信念支撑了我，不然我也不能有如此成绩。我不是说我现在成绩多么显赫。我为此奋斗了二十年， 我清醒地知道我的嗓音和感觉，靠着顽强的意志我培养了自己雄辩的才能，磨练了我的耳朵对演讲音调的把握能力，其中也确实克服了声音和发音器官缺陷的困难和阻碍，做到了最好。"读到这里，再说通过坚强的意志加上强烈的欲望和不断的练习，我们就能练得一副好嗓音显得多余。你首先要知道在你的工作中哪样的语音语调是最合适的，然后就要用你坚强的意志和强烈的欲望进行练习。如果谢泼德都能克服那么多困难成为著名的公众演说家，你还要说"我不能"就显出你的懦弱了。

有人建议我们谈谈人的外在形式或肉身，因为作为人格的组成，人的肉身，尤其是走路姿势也很重要。但是我们认为没必要在这里说，因为如果有了自尊的心理状态，一切自然好了。思想在行动中成

形。思想上有没有自尊在人的举手投足中都会表现出来。当然我们也应该注意外表，尤其是着装。我们应该养成整洁干净的好习惯。 好的着装并不是说要衣着华丽，事实上，最好的着装是简单干净的素装，安静优雅的着装远比浮华炫目的打扮好。最重要的是保持整洁干净。

总而言之，我们要一再强调，人格不过是个人内心的外部面具。我们可以通过意志力和自我选择改变我们的人格。首先，你需要知道你应该知道理想的人格是什么样的，然后你就要努力培养形成这种人格。要形成理想的精神印象，记住它，对其充满殷切期望，期望你能拥有这种人格，然后努力把这种想法变成现实。通过不断练习，直到理想成为现实。要形成好的精神模型，然后有步骤慢慢地灌入你的精神原料，这个模型就会具备你理想并想要的人格特性。然后要对新形成的人格进行改善直到它散发文明的光彩。

你能成为你理想的那样，只要你的愿望足够强烈！欲望是现实之母。还要记住这么一句古话：真挚的愿望，充满自信的期望，坚定的决心，这三样必然通向成功。

现在我们已经告诉你成功的秘诀，剩下的就是如何用于实际，那就取决于你了。我们已经为你“发动马达，驾驶就是你的工作了”！

本书精华已连载完毕，谢谢